

Г.В. Ковалевский

G.V. Kovalevskiy

ИДЕИ, ПОИСКИ, РЕШЕНИЯ
ХАРЬКОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА
(NEW IDEAS, APPROACHES, SOLUTIONS
KHARKIV ECONOMIC SCHOOL)
(1804-2004)

ХАРЬКОВ – 2005

ББК 65.5

65.9 (2) 441

КОВАЛЕВСКИЙ Г. В. ИДЕИ, ПОИСКИ, РЕШЕНИЯ. ХАРЬКОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА (1804-2004). МОНОГРАФИЯ. — ХАРЬКОВ: ХНАГХ, 2005. — 179 С.

KOVALEVSKIY G. V. NEW IDEAS, APPROACHES, SOLUTIONS. KHARKIV ECONOMIC SCHOOL (1804-2004). — KHARKIV: KHNMA, 2005. — 179 p.
ISBN 966 -965 – 062 – 6

Рассмотрены новые важнейшие идеи экономики, бизнеса и менеджмента в современных условиях третьего тысячелетия.

Впервые исследуется роль Харьковской экономической школы в развитии экономической мысли с 1804 г. по 2004 г.

Разработаны и впервые вводятся новые идеи, подходы и понятия: «конечная эффективность экономики», «интегральный системный подход (ИСП)» в экономике, бизнесе, менеджменте, «интегральные модели» решения важнейших проблем экономики, новые системы индикаторов экономического развития и качества жизни государств, их регионов, крупных городов предприятий и организаций и др.

Приведен словарь профессиональных терминов, а также перечень важнейших центров экономического образования и науки в 44 странах.

ISBN № 966-695-062-6

© Ковалевский Г.В., ХНАГХ, 2005

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
Введение.....	5
1. Проблемы городов и Харьковский мегаполис.....	8
2. Экономическое образование в Харькове.....	14
3. Возникновение Харьковской экономической школы.....	21
4. Разработка теории динамической цикличной рыночной экономики – главное направление исследований Харьковской экономической школы.....	28
5. Неизвестные страницы истории денег, бухгалтерского учета, банков, статистики, маркетинга, менеджмента и налогов.....	46
6. Интегральный системный подход в экономике, бизнесе, менеджменте.....	57
7. Повышение эффективности и качества жизни – важнейшая проблема развития стран, регионов, городов, экономических школ и наук.....	70
8. Индексы и экономическая динамика.....	89
9. Вместо заключения. Перспективы развития экономических школ и наук.....	105
Список основной использованной литературы.....	109
Приложения	
1. Справочник – важнейшие центры экономического образования и науки в странах мира.....	116
2. Словарь важнейших терминов экономики, бизнеса и менеджмента.....	152
Резюме.....	175

CONTENTS

Introduction.....	5
1. The problems of cities. Kharkiv is a megapolis.....	8
2. The economic education in Kharkiv.....	14
3. The beginning of the Kharkiv economic school.....	21
4. The development of the theory of dynamic cycling market economy as the mainstream of the Kharkiv economic school researches...	28
5. The unknown pages of money, accounting, banks, statistics, marketing, management and taxes history.....	46
6. The Integral System Approach (ISA) in economics, business, management.....	57
7. Efficiency and life quality increase as the major problem of countries, regions, cities, economic schools and sciences development.....	70
8. Indexes number and economic dynamics.....	89
9. Instead of the conclusion. The prospects for economic schools and sciences development.....	105
Literature.....	109
The supplement	
1. The centers of economic education and sciences in the word.	116
2. Dictionary of the economic, business and management basic terms.....	152
Summary.....	175

ВВЕДЕНИЕ

В жизни каждого человека экономика, бизнес и коммерция играют первостепенную роль. Все мы зарабатываем и тратим деньги, потребляем ресурсы, платим налоги, покупаем товары и услуги, совершаем сделки, сравниваем доходы и расходы, осмысливаем цены и экономические ситуации, анализируем возможности и потребности.

В настоящее время во всем мире экономические науки, бизнес и менеджмент ценятся особенно высоко. Именно эти отрасли человеческого знания позволяют уяснить как можно наиболее рационально и эффективно выполнять функции руководителя и бизнесмена, покупателя и продавца, потребителя и производителя товаров, услуг и идей.

Огромное значение в современном мире играют экономические школы. Именно они являются генераторами экономических идей, экономических реформ и прогресса. Однако до сих пор роль и значение экономических школ недооценивается. Почти совершенно не исследован вклад в развитие человеческой цивилизации крупнейших экономических школ мира: Гарвардской, Чикагской, Московской, Венской (Австрийской), Лондонской, Оксфордской, Кембриджской, Парижской, Миланской, Римской, Стокгольмской (Шведской), Берлинской, Мюнхенской, Геттингенской, Кильской, Токийской, Пекинской, Шанхайской и многих других.

Еще в большей мере остается неизвестной роль Харьковской экономической школы в развитии мировой экономической мысли, в экономическом реформировании бывшего СССР. В огромной массе специальной литературы нет ни одной публикации, посвященной Харьковской экономической школе. Более того, само название «Харьковская экономическая школа» впервые вводится в научный оборот в данной книге.

Недооценка исторического опыта, традиций и достижений экономических школ и экономических наук (дисциплин) объясняется двумя основными причинами. Первая из них – это потеря «исторической памяти». Еще великий древнегреческий мыслитель Гераклит Эфесский (535 г. – ок. 475 г до н.э.) писал, что «все течет, все меняется» «*Panta rei*». И то, что знали древние греки или древние египтяне оказывается «землей неизвестной» («*terra incognita*») для современного человека.

В потоке столетий и тысячелетий многие первоисточники экономической мысли, экономического быта и хозяйствования погибли в войнах, пожарах, превратились в прах, забылись или «растворились» в миллионах экземпляров «единиц хранения» современных архивов, библиотек, музеев, частных собраний и т.п.

Вторая причина состоит в том, что ученые разных областей знания не могут «объять необъятное». Поэтому экономистам, которые, как правило, специализируются лишь в определенной области экономики, бизнеса и менеджмента, трудно исследовать весь поток исторической информации – произведения древних и

новейших авторов на всех живых и мертвых языках, документы хозяйственной деятельности и быта разных стран и народов мира, материалы по археологии, этнографии и нумизматике, сохранившиеся источники по истории хозяйственного права, «философии экономики» и экономической терминологии за более чем тысячелетнюю письменную историю человечества. Что же касается специалистов смежных профессий – историков, юристов, философов и филологов, то вполне естественно, что их научные интересы далеки от истории экономических школ и экономических дисциплин.

Только двумя указанными обстоятельствами можно объяснить парадоксальный факт существования огромных пробелов в изучении исторического опыта, традиций и достижений экономических школ и экономических наук. В частности, до сих пор остается неизвестной история возникновения денег, бухгалтерского учета, банков, статистики, маркетинга и менеджмента, теории и практики налогов.

1. ПРОБЛЕМЫ ГОРОДОВ И ХАРЬКОВСКИЙ МЕГАПОЛИС

Важнейшую роль в современной цивилизации играют города. Известно, что большая часть населения планеты проживает в городах. В странах Европы, Америки, Японии, Австралии и во многих других государствах почти все население проживает в городах и пригородной местности.

Вся жизнь современного человека так или иначе связана с влиянием городов, городского хозяйства и городской культуры. Современный человек все свое время проводит в окружении самых различных объектов городской среды: историко-архитектурных ансамблей различных эпох и народов, жилых и административных зданий новой застройки, городских улиц, площадей, парков, коммуникаций, банков, бирж, офисов компаний, комплексов гостиниц, ресторанов, кафе, магазинов, ярмарок, выставок, театров, музеев, школ, университетов, больниц, стадионов, вокзалов, аэропортов, автомобильных и железных дорог и т.п.

В инфраструктуре городов овеществлены огромные материальные, финансовые и культурные ценности. Поэтому, следуя терминологии Адама Смита, *«богатство народов» состоит в основном из богатства их городов.* Очевидно, что в этих условиях экономическая и управленческая наука о городах должна иметь приоритетное развитие.

Между тем в настоящее время в развитии городов и наук о городах возникают все новые и новые проблемы. Концентрация населения, зданий, сооружений, экономической, социальной, политической, культурной и научной жизни в крупных городах с неизбежностью создает множество самых различных проблем. Эти проблемы затрагивают не только экологические, экономические, юридические, информационные и социальные аспекты развития городов, но и качество жизни огромных масс населения во всех странах мира, перспективы самого существования современной городской цивилизации.

Важнейшей проблемой городов является ограниченность всех видов ресурсов: природных, территориальных, финансовых, энергетических, материально-технических и т.п.

В условиях ограниченности ресурсов особенно важно обеспечить развитие науки и научных школ. Именно **научное** управление ресурсами городов, соответствующими городскими системами и программами является наиболее эффективным и качественным видом городского управления.

Важнейшее значение во всей современной экономике приобретают системы жизнеобеспечения городов. Это в первую очередь касается удовлетворения таких повседневных нужд и потребностей горожан, как потребление воды, газа, электроэнергии, тепловой энергии, водоотведение, удаление мусора, содержание в надлежащем состоянии городского жилого фонда, административных зданий, городских дорог, городского пассажирского

транспорта, средств связи, объектов торговли, инфраструктуры и служб бытового и социального назначения и т.п.

Для эффективного развития городов важнейшее значение имеет обеспечение территориальными и финансовыми ресурсами. Отсутствие свободных территорий для застройки – острейшая проблема, характерная для многих городов самых разных стран мира.

В последние десятилетия особенно остро ощущается отсутствие надлежащих финансовых ресурсов для дальнейшего развития городской инфраструктуры и всей городской цивилизации. В частности, многие программы развития городов не обеспечены соответствующими финансовыми ресурсами. В настоящее время расходы городов во многих странах мира не покрывают их доходов.

Одним из крупнейших мегаполисов в Восточной Европе является Харьковский мегаполис.

Численность населения Большого Харькова (с городами-пригородами) превышает 2 млн. человек. С 1919 по 1934 год Харьков был столицей Украины. По числу жителей и своему значению Харьков – второй (после Киева) город Украины.

Харьков основан как крепость украинскими казаками в 1654 году. Однако первые поселенцы появились на территории города в 1651 году. В 1689 году был построен Покровский собор. В 1862 г. было закончено строительство пятиярусной колокольни Успенского собора – самой высокой в то время в Российской империи

(89,5 м). В 1888 г. был возведен огромный кафедральный Благовещенский собор.

В 1791 году был открыт драматический театр – первый профессиональный театр в Украине. В первой половине 19 века в Харькове возникли первые промышленные предприятия (медеплавильные и металлообрабатывающие мастерские, чугунолитейный завод). В 70-х годах 19 века Харьков стал крупнейшим узлом железных дорог в Украине. В 1873 году железная дорога соединила его с Киевом и Ростовом-на-Дону, а в 1875 году – с Севастополем. К началу 20 века Харьков превратился в крупнейший промышленный центр юга Российской империи. В это время в городе было 130 промышленных предприятий с 16,7 тыс. рабочих.

С момента основания города в Харькове интенсивно развивалась торговля. Товары привозились не только из разных городов Украины и России, но и из Польши, Чехии, Австрии, Венгрии, Германии, Франции, Англии, Голландии, Швеции, Испании, Португалии, Италии, Греции, Молдавии, Турции. С 1659 года в Харькове ежегодно проводились ярмарки: Крещенская (20 дней, начиная с 6 января), Троицкая (15 дней, после праздника Троицы), Успенская (20 дней), Покровская (17 дней).

В 1866 году в Харькове городской думой был учрежден городской купеческий банк – первый муниципальный банк в Украине. В 1876 году в Харькове открылась биржа. Постепенно Харьков превратился в крупнейший финансовый центр Украины.

В это время архитектор А.Н. Бекетов построил величественные здания Земельного банка (1898 год), Московского банка (1900 год), городской библиотеки им. В.Г. Короленко (1898 год), сельскохозяйственного института (ныне аграрного университета им. В.В. Докучаева; 1907-1912 года).

В 1885 году было возведено здание Городской думы и Городской управы. Сегодня здесь находится Харьковский горисполком.

В настоящее время Харьков имеет развитую городскую инфраструктуру: огромный жилой фонд, мощную промышленность (третье место в бывшем СССР после Москвы и Санкт-Петербурга), системы связи со всеми странами мира, три линии метро, 18 трамвайных и 31 троллейбусных маршрутов, 6 профессиональных театров (два драматических, театр оперы и балета, музыкальной комедии, юного зрителя, кукольный), 21 музей (включая их филиалы в городе и области), цирк, планетарий, дворец детского и юношеского творчества, зоопарк, множество памятников архитектуры, коммерческих, спортивных, зрелищных центров, сеть библиотек, кафе, ресторанов и т.п.

Особенно интересен район старого города Харькова и его современный центр с одной из крупнейших в мире городских площадей – площадью Свободы (ок. 12 га) в обрамлении уникальных памятников архитектуры: грандиозного комплекса зданий Госпрома (построен в 1925-1929 годах), Харьковского на-

ционального университета им. В.Н. Каразина, гостиницы «Харьков» и др.

Харьков занимает первое место в Украине по числу вузов. Здесь работает 16 университетов, 9 академий, 12 специализированных институтов, более 30 колледжей, техникумов и училищ. Город предоставляет широкий спектр услуг и возможностей по очному и заочному обучению студентов, организации туристских поездок, спортивных и зрелищных мероприятий, проживания в комфортабельных гостиницах, участия в городском бизнесе и торговле.

В 67 высших учебных заведениях, среди которых 54 государственных, учатся студенты из 74 стран мира – практически по всему спектру современных специальностей.

2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ХАРЬКОВЕ

Харьков имеет давние научные и культурные традиции. Еще в 1726 здесь был основан Харьковский коллегиум, где знакомили учащихся с основами счетоводства и хозяйственного учета. В 1804 году по инициативе Василия Назаровича Каразина (1773-1842) был учрежден Харьковский университет – один из крупнейших университетов Восточной Европы.

Харьковский университет был поставлен во главе всей системы образования населения южной части Российской империи. В 1805 году ему подчинялись учебные заведения (школы, пансионаты и т.п.) девяти губерний: Слободско-Украинской, Черниговской, Екатеринославской, Херсонской, Таврической, Орловской, Курской, Воронежской и двух областей – Земель Войска Донского и Войска Черноморского. В 1818 году университету были подчинены учебные заведения Киевской губернии, а в 1825 году – Бессарабии, Астраханской губернии, Грузии и Кавказской области.

С 1805 года в Харьковском университете стали преподавать такие экономические дисциплины, как статистика и политическая экономия.

В разное время в Харькове преподавали или учились **физики** – нобелевский лауреат Л.Д. Ландау (1908-1968), разработчик физики твердого тела, теории гравитации, космологии, акад. АН Украины Е.М. Лившиц (1915–1988), один из основоположников

радиотелеуправления и электрографии Н.Д. Пильчиков (1857-1908), создатель первой научной школы радиофизиков в Харькове Д.А. Рожанский (1882-1936), физики-ядерщики А.К. Вальтер (1905-1965) и К.Д. Синельников (1901-1966); **математики** – ректор Харьковского университета в 1814-1820 годах Т.Ф. Осиповский (1765-1832), организатор Харьковского математического общества (осн. в 1879 г.) В.Г. Имшенецкий (1832-1892), математик и механик, автор знаменитой предельной теоремы закона больших чисел А.М. Ляпунов (1857-1918), декан математического факультета Харьковского университета (с 1904 г.) и директор физико-математического института Академии Наук, носившего его имя В.А. Стеклов (1864-1926), математики-геометры К. А. Андреев (1814-1916) и Д.М. Синцов (1867-1946), член Парижской Академии Наук, лауреат премии Бельгийской АН (1911 г.) С. Н. Бернштейн (1880-1968); **медики** – нобелевский лауреат, биолог и патолог И.И. Мечников (1845-1916), хирург Н.П. Тринклер (1859-1925), один из основоположников эндокринологии, физиолог В.Я. Данилевский (1852-1939), Л.Л. Гиршман (1839-1921), основатель школы офтальмологов, лично принял ок. 1 млн. больных; **ботаники** – основатель научных школ альгологов и микробиологов Л.С. Ценковский (1822-1887), систематик растений Н.С. Турчанинов (1796-1863), один из создателей теории дыхания растений, ботаник и биохимик В.И. Палладин (1859-1922), геоботаник, путешественник и географ А.Н. Краснов (1862-1914), морфолог растений и альголог В.М. Арнольди (1871-

1924); **биологи** - биолог и физиолог, ректор Харьковского университета И.П. Щелков (1833-1909), разработчики нового направления по возрастной физиологии и биохимии А.В. Нагорный и его ученики – ректор Харьковского университета в 1945-1960 гг. И. Н. Буланкин (1901-1960) и В.Н. Никитин (1907-1993); **химики** – заведующий первой кафедрой химии Харьковского университета в 1842-1854 гг. А. И. Ходнев, выдающийся химик, основатель химико-физической школы Н.Н. Бекетов (1827-1911), его ученики, члены созданного Общества физико-химических наук П.Д. Хрущов (1849-1909) и Г.Е. Тимофеев (1881-1926), крупнейший химик в области органического синтеза А.И. Киприанов (1896-1972); **геолог** и исследователь полезных ископаемых Украины Н.Д. Борисяк (1817-1882); **астроном**, создатель Харьковской школы планетоведов Н.П. Барабашов (1894-1971); **радиофизик** А.А. Слуцкий (1891-1950); **филологи** – крупнейший знаток старославянской письменности, славист, историк, этнограф, статистик и издатель сборника «Запорожская старина» (1833-1838 гг.) И.И. Срезневский (1812-1880), основатель психологической школы в языкознании, исследователь грамматики, фольклора и истории русского и украинского языков, литературовед и этнограф А.А. Потебня (1835-1891), славист, историк, автор первой единой болгарской орфографии, министр народного просвещения Болгарии в 1878-1879 гг. М.С. Дринов (1838-1906), украинский и российский языковед, воспитанник и профессор Харьковского университета, директор института языкознания

имени А.А. Потебни АН Украины Л.А. Булаховский (1888-1961); **историки и общественные деятели** – крупнейший историк Слобожанщины, Харькова и Харьковского университета, его ректор в 1906-1910 гг., голова Харьковской городской думы в 1914-1917 гг. Д.И. Багaley (1857-1932), первый ректор Харьковского университета в 1805-1811 гг., филолог и историк И.С. Рижский (1759-1811), историк, этнограф, писатель Н.И. Костомаров (1817-1885), выдающийся украинский историк, фольклорист, украинист, председатель Харьковского историко-филологического общества в 1898-1919 гг. Н.Ф. Сумцов (1854-1922), крупнейший специалист по истории Древнего Рима и классическим языкам, ректор Харьковского университета в 1912-1919 гг. И.В. Нетушил (1850-1928), крупнейший знаток античности, профессор Харьковского университета с 1890 года В.П. Бузескул (1858-1931); **философы и писатели** – выдающийся украинский философ, богослов и общественный деятель Г.С. Сковорода (1722-1794), украинский писатель, поэт, ректор Харьковского университета с 1841 года П.П. Гулак-Артемовский (1790-1865); **правовед, общественный деятель**, профессор международного права Харьковского университета Д.И. Каченовский (1827-1872), выдающийся **социолог, правовед, историк, этнограф и экономист**, воспитанник Харьковского университета, член Государственного Совета Российской империи и член Государственной Думы от Харькова М.М. Ковалевский (1851-1916), **экономисты** – воспитанник Харьковского университета, выдающийся украинский

экономист, историк, статистик, разработчик теории экономической конъюнктуры, министр финансов в первом правительстве Украины (1917-1918 гг.), один из основателей украинской Академии Наук М.И. Туган-Барановский (1865-1919), немецкий экономист, приехавший преподавать «политическую арифметику» в только что основанный Харьковский университет И. Ланг (J. Lang), экономист, статистик, историк и демограф Т.Ф. Степанов (1795-1847), статистик, историк, демограф, ректор Харьковского университета А.П. Рославский-Петровский (1816-1871), воспитанник Харьковского университета, автор идеи об экономических циклах, один из инициаторов успешной финансово-денежной реформы в Российской империи, полностью подавившей инфляцию, И.И. Кауфман (1848-1916), экономист, историк, крупнейший специалист по страхованию, профессор финансового права Харьковского университета К.К. Гаттенбергер (1843-1893), его ученик финансист М.М. Алексеенко (1847-1917), экономист, статистик, историк, профессор Харьковского университета И.Н. Миклашевский (1858-1901), экономист, статистик, историк, демограф, один из организаторов кооперативного движения в Российской империи, профессор Харьковского, Пражского (Русского) и Парижского университетов, председатель Русской Академической группы эмигрировавших ученых в Париже А.Н. Анцыферов (1867-1943), экономист, статистик, историк, правовед, приват-доцент Харьковского и профессор Пражского (Русского), Мюнхенского, Фордгамского и Колумбийского (США) универси-

тетов Д.Н. Иванцов (1886-1967), экономист, статистик, один из инициаторов «предрыночной» экономической реформы в СССР, проложившей путь к современным экономическим реформам в Украине, России и в других странах Восточной Европы, профессор Харьковского университета в 1963-1982 гг. Е.Г. Либерман (1897-1982), лауреат самой престижной Нобелевской премии по экономике (1971 г.), уроженец Харькова, продолжатель традиций Харьковской экономической школы, воспитанник Харьковского университета С.А. Кузнец (Kuznets; 1901, г. Харьков – 1985 г., США, г. Кембридж).

Приведенный выше перечень ученых и их достижений охватывает по существу все важнейшие отрасли современной науки. Концентрация в одном учебном заведении – Харьковском университете – столь значительных научных сил не могла не сказаться на особенностях Харьковской экономической школы.

Как видно из приведенных сведений, характерной чертой наиболее крупных ученых Харькова является комплексность и системность их исследований. Забегая несколько вперед, подчеркнем, что **комплексность и системность исследований** составляет одну из наиболее важных характерных особенностей Харьковской экономической школы. Как правило, экономисты школы проводили комплексные, системные исследования, которые зачастую требовали совместного решения экономических, социальных, исторических, правовых, а иногда даже и филологических проблем (освоения новых языков для анализа зарубежной

профессиональной информации, точного определения иностранных терминов и т.п.).

Обратим внимание, что в последние годы все большее значение в повышении эффективности экономики государств, регионов, городов, институциональных единиц (предприятий, организаций, учреждений) приобретает интеграция достижений ученых, представителей разных наук и научных школ.

В настоящее время подготовку экономистов и менеджеров самого разного профиля осуществляют все вузы г. Харькова. В городе функционируют специализированные экономические вузы: Харьковский национальный экономический университет (ХНЭУ, основан в 1930 году), Харьковский институт бизнеса и менеджмента (ХИБиМ, открыт в 1992 году), Харьковский институт экономики рыночных отношений и менеджмента (ХИЭРОиМ, создан в 1993 году), Харьковский институт управления (основан в 1996г.) и др.

Среди вузов выделяются Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина (о чем уже говорилось) и Харьковская национальная академия городского хозяйства (ХНАГХ). Данная академия основана в 1922 году. В настоящее время это единственное высшее учебное заведение Украины, в котором осуществляют подготовку экономистов и менеджеров специально для муниципального управления и городского хозяйства (более 67,4% населения Украины проживают в городах). Численность студентов ХНАГХ превышает 14 тыс. человек, а профес-

сорско-преподавательского состава – 800 человек. Только на факультете экономики и предпринимательства и факультете менеджмента и в других аналогичных подразделениях данной академии обучается более 2,5 тыс. студентов.

3. ВОЗНИКНОВЕНИЕ ХАРЬКОВСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

Экономические школы играют огромную роль в экономическом и социальном реформировании общества. Любая научная школа всегда характеризуется тремя основными признаками:

- 1) наличием крупных ученых (учителей и учеников);
- 2) разработкой важных идей и теорий, объединяющих школу;
- 3) функционированием учебных и научных центров – «рассадников» этих идей и теорий.

Например, в Древней Греции существовали философские школы выдающихся ученых мыслителей: Аристотеля (Афинский «Ликей», отсюда произошло современное слово «лицей»), Платона (Афинская «Академия», была расположена вблизи рощи, посвященной герою Гекадему: отсюда современные слова «академия» и «академик»).

Формирование Харьковской экономической школы связано с научной и общественной деятельностью ученых и воспитанников Харьковского университета. Первоначально экономические дисциплины (политическую экономию и статистику) преподавали в Харьковском университете немецкие ученые. В 1811 году немецкий исследователь *Иозеф Ланг* в работе, опубликованной университетом на немецком языке, «Основная линия политической арифметики» [52] обратил внимание на необходимость **исследования динамики** народного («национального») хозяйства.

С этой целью он использовал балансовые формулы прироста национального богатства. Эти балансовые построения напоминали знаменитую модель народного хозяйства – «экономическую таблицу» французского экономиста Франсуа Кенэ (1694-1774), при помощи которой он впервые привлек внимание к динамике и взаимосвязи макроэкономических показателей.

Со времени И. Ланга **анализ динамики экономических явлений становится главным направлением исследований Харьковской экономической школы.**

В 1831 году воспитанник и профессор Харьковского университета *Тихон Федорович Степанов* (1795-20.05.1847) в работе «О статистике вообще» писал, что о состоянии промышленности и народного богатства можно судить лишь «по сравнению положения оных в прежние годы: ибо через сие лучше могут объясняться причины как быстрого, так и слабого усовершенствования народной деятельности, могут скорее указаны быть средства и самые препятствия к постепенному увеличению народного богатства» [38, с. 162].

Т.Ф. Степанов был сторонником комплексного, системного использования статистики, политической экономии и истории в решении крупнейших экономических проблем. Комплексный подход к анализу динамики экономических явлений, который Т.Ф. Степанов демонстрировал в своих работах по политической экономии, статистике, истории и демографии намного опередил свое время [37]. В этом отношении его можно считать предшест-

венником таких знаменитых экономистов, как Джон М. Кейнс (1883-1946), Йозеф А. Шумпетер (1883-1950), Пол Э. Самуэлсон (р. 1915), В.В. Леонтьев (1906-1999) и др. По свидетельству известного отечественного статистика М.В. Птухи в вопросе об изучении динамики явлений и процессов Т.Ф. Степанов был «выше своих современников» [31, с. 350 – 351].

В 1841 и 1844 годах профессор, ректор Харьковского университета, статистик и историк *Александр Петрович Рославский* (9.04.1816, близ Чернигова-25.12.1871, Харьков) в малоизвестных книгах «Лекции статистики» [33] и «Руководство к статистике» [34] впервые сравнил темпы экономического роста не двух каких-либо стран, а сразу всех пяти крупнейших государств того времени: Англии, России, Франции, Пруссии и Австро-Венгрии.

Анализ динамики экономических процессов продолжил воспитанник Харьковского университета *Илларион Игнатьевич Кауфман* (5.07.1848, Одесса–26.12.1916, Петербург). И.И. Кауфман – автор множества книг по банковскому делу, кредиту, денежному обращению и статистике. Он принимал активнейшее участие в очень успешной денежной реформе 1897 года министра финансов С.Ю. Витте (1849-1915) по стабилизации валюты и подавлению инфляции в дореволюционной России [10].

В декабре 1866 года ученый Совет Харьковского университета наградил И.И. Кауфмана золотой медалью за его дипломную работу «Теория колебания цен» [9]. На выбор темы дипломной работы И.И. Кауфмана повлияли традиции Харьковской эконо-

мической школы по исследованию динамики экономических процессов. В 1867 году работа И.И. Кауфмана была опубликована по решению Совета Харьковского университета. Она сразу же привлекла внимание многих отечественных и зарубежных специалистов, в том числе и знаменитого Карла Хайнриха Маркса (Karl Heinrich Marx) [35, с. 82-83].

В своем исследовании И.И. Кауфман выдвинул тезис о том, что главной ценностью в экономике является сам человек, с его потребностями, знаниями, способностями и умениями. Он пишет, что «человек есть исходный пункт для хозяйственно-научных исследований ... какого бы строя хозяйство не было» [9, с. 36]. Этот тезис И.И. Кауфмана до сих пор не нашел должного отражения в существующих показателях оценки эффективности (например, прибыли, рентабельности капитала и т.п.), которые часто не выражают и не «замечают» главной ценности и **конечной эффективности** любой хозяйственной деятельности – **повышения качества жизни самого человека**. Идея И. И. Кауфмана в какой-то мере воплотилась в "индексе человеческого развития" (human development index) ООН, подсчитываемом по 173 странам с 1990 года.

И.И. Кауфман считал, что колебания цен в концентрированном виде выражают изменения в состоянии всего народного хозяйства. Эта точка зрения И.И. Кауфмана во многом совпадает с воззрениями современных монетаристов о решающем влиянии денег, цен и инфляции на развитие всего народного хозяйства (см., например, [51]).

Для исследования колебания цен И.И. Кауфман привлек богатейшие фактические данные о ценах на хлеб с 1561 до 1850 года английских экономистов Т. Тука и У. Ньюмарча [60], а также немецкого финансиста Г.А. Зётбера [57]. Анализируя динамику цен, И.И. Кауфман впервые обратил внимание на наличие циклов в колебаниях цен. Вся экономика, по мнению, И.И. Кауфмана, как бы «колеблется», что находит свое выражение в цикличности цен. При этом он доказал, что циклы (по терминологии И.И. Кауфмана – «колебания») особенно хорошо видны, если проанализировать данные о ценах за достаточно длительные периоды времени [9, с. 37-40]. В отличие от экономистов предшествующего периода, И.И. Кауфман не просто констатирует наличие экономических кризисов, но и обнаружил их цикличность, то есть определенную повторяемость и периодичность. Он даже попытался измерить продолжительность экономических циклов, изменяя для этой цели анализируемые интервалы времени с 25 до 50 лет и т.п. Однако известно, что проблема определения периодов в экономических циклах не решена до сих пор.

Таким образом, еще в 1866 году впервые в мире И.И. Кауфман сформулировал идею о наличии экономических циклов в развитии экономики. Вклад И.И. Кауфмана в разработку теории экономических циклов и его влияние в этом вопросе на представление о циклах К. Х. Маркса и М.И. Туган-Барановского остается совершенно неизвестным для современных исследователей. До сих пор возникновение идеи эко-

номических циклов связывается с именами ученых, заметивших циклический характер развития экономики значительно позже И.И. Кауфмана. Между тем, как известно, теория экономических циклов с их подъемами, бумами, депрессиями и кризисами имеет важнейшее значение в современных представлениях об эффективной экономике.

4. РАЗРАБОТКА ТЕОРИИ ДИНАМИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ – ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ХАРЬКОВСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

Как уже отмечалось, исследование экономической динамики привело харьковских ученых к мысли о необходимости рассматривать экономические, социальные, юридические проблемы в неразрывном единстве. Наиболее ярким представителем комплексного изучения экономики был воспитанник Харьковского университета социолог, экономист, юрист и общественный деятель *Максим Максимович Ковалевский* (27.08.1851, Харьков-23.03.1916, Петроград). М.М. Ковалевский родился в Харькове, в 1868 году он оканчивает с золотой медалью Третью харьковскую гимназию и сразу же поступает на юридический факультет Харьковского университета. Здесь он воспринимает традиции комплексного изучения динамики экономических и социальных процессов, знакомясь с книгами И.И. Кауфмана и Т.Ф. Степанова, а также непосредственно обучаясь у профессоров Д.И. Каченовского (1827-1872), А.П. Рославского и др. В 1872 году М.М. Ковалевский блестяще оканчивает университет и его оставляют для преподавания в Харьковском университете по кафедре государственного права европейских держав [29, с. 16]. Однако вскоре из-за своих демократических убеждений М.М. Ковалевский был

вынужден оставить преподавание в Харьковском и Московском университетах; он уезжает за границу.

В 1887-1903 годах М.М. Ковалевский публикует три первых тома своей фундаментальной семитомной работы «Экономический рост Европы до возникновения капиталистического хозяйства» [14], а также четырехтомное исследование «Происхождение современной демократии» [13]. В это время он преподает и читает лекции в Стокгольмском, Брюссельском (1899), Парижском (1901-1905), Оксфордском, Чикагском и др. университетах.

Для анализа экономического роста Европы М.М. Ковалевский впервые использует «историко-сравнительный» метод, сопоставляя различные хозяйственные, юридические и политические системы всех стран и народов Европы в их стадийном, циклическом развитии. Тем самым М.М. Ковалевский подошел к анализу экономического роста системно, комплексно, что характерно лишь для экономических исследований новейшего времени.

М. М. Ковалевский был крупнейшим общественным деятелем своего времени. Сразу же после возвращения из-за границы, 11 сентября 1905 года, М.М. Ковалевский выступил в своей «Alma mater» - в Харьковском университете – на заседании Харьковского юридического общества с докладом **о необходимости проведения экономических и социальных реформ в России, а также учреждении парламента.** Во многом опережая свое время, он отстаивает идеи «правового государства» и «гражданского общества».

Вскоре после своих публичных выступлений на собраниях и митингах в Харькове, Москве и Петербурге М.М. Ковалевский был избран членом первой Государственной Думы от г. Харькова. В 1907 году его избрали в Государственный совет от Академии наук и университетов. Он активно отстаивал демократические идеи, был сторонником равенств всех граждан перед законом. М.М. Ковалевский был избран академиком Петербургской АН (1914), а также членом многих зарубежных академий и научных обществ во Франции, Италии, Великобритании, Швеции и др.

Комплексный подход к решению проблем экономической динамики характерен и для другого воспитанника Харьковского университета выдающегося экономиста, социолога и историка *Михаила Ивановича Туган-Барановского* (8.01.1865-21.01.1919, близ Одессы). М.И. Туган-Барановский родился в 1865 г. в селе Солянировка Харьковской губернии. В 1884 году он окончил Вторую Харьковскую гимназию и в этом же году поступил на физико-математический факультет Харьковского университета. В это время курсы экономических дисциплин преподавали в университете К.К. Гаттенбергер (1843-1893), Г.М. Цехановецкий (1833-1898), М.М. Алексеенко (1847-1917), И.П. Сокальский (умер в 1896 году).

В университете М.И. Туган-Барановский изучает работы по исследованию динамики экономических и социальных процессов представителей Харьковской экономической школы – И.И. Кауфмана, Н.Н. Коссовского [19, с. 84-100], К.К. Гаттенбергера [6],

М.М. Ковалевского и др. В 1888 году М.И. Туган-Барановский заканчивает физико-математический факультет, а в 1890 году экстерном и юридический факультет Харьковского университета.

Анализ экономической динамики М.И. Туган-Барановский начинает с исследования динамики самых сложных, обобщающих экономических категорий – стоимости товаров, их цен и прибыли. В первых же своих работах он показал, что соответствующие этим категориям экономические показатели изменяются и формируются за счет влияния множества экономических, психологических и социальных факторов [44]. Такой подход полностью соответствует экономической действительности. Ведь в реальной хозяйственной жизни показатели стоимости, цены и прибыли зависят не только от чисто экономических факторов, но и от бесчисленного множества психологических, социальных, юридических, природных, технологических, информационных и иных факторов.

Комплексный подход М.И. Туган-Барановского к анализу экономических явлений представляется перспективным и плодотворным и в настоящее время. Именно такой подход характерен для подлинно научных исследований, которые всегда отличаются своей полнотой, комплексностью и системностью. Известно, например, что в лучших работах по философии, менеджменту всегда используется требование полноты и целостности изучаемой системы, а в трудах по физике – аналогичный «принцип дополненности» исследуемых явлений В. Гейзенберга и М. Борна.

Комплексный анализ экономических кризисов (их причин, циклов и периодичности) позволил М.И. Туган-Барановскому создать новую теорию – **теорию экономической конъюнктуры**. Известно, какое выдающееся значение в экономике играет теория экономической конъюнктуры рынков.

Одну из главных причин экономических кризисов и спадов (депрессий) М.И. Туган-Барановский видел в отсутствии сбыта товаров из-за возникающих диспропорций между их предложением и спросом на них. В частности, он писал, что «трудности достигнуть пропорционального распределения общественного производства ... время от времени обостряются, и тогда капиталистическое производство временно приходит как бы в состояние общественного паралича – происходит то, что называют промышленным кризисом» [40, с. 266].

С 1894 года, когда была опубликована первая работа М.И. Туган-Барановского по экономическим кризисам «Промышленные кризисы в современной Англии...» [41], он занимается проблемами экономической конъюнктуры. По свидетельству известного русского экономиста Н.Д. Кондратьева, данная работа доставила М.И. Туган-Барановскому «огромную популярность, и он защитил ее в 1894 году при Московском университете как магистерскую диссертацию» [16, с. 284]. Указанная работа М.И. Туган-Барановского послужила как бы толчком к проявлению всеобщего интереса к прогнозированию экономической конъюнктуры.

В 1903 году в США был создан институт Р.У. Бабсона, который ставил задачу исследования экономических конъюнктур. В 1911 году аналогичный конъюнктурный институт был основан в Германии при Кильском университете (ныне Кильский институт мирового хозяйства). В 1912 году в Париже под влиянием идей М.И. Туган-Барановского о необходимости прогнозирования циклов экономической конъюнктуры был учрежден постоянный Комитет предсказания экономических кризисов, в научном семинаре которого работал Н.Д. Кондратьев. В 1919 году Н.Д. Кондратьев основал Конъюнктурный институт в Москве. Сам же М.И. Туган-Барановский из-за организационных трудностей смог основать «Институт экономической конъюнктуры» лишь в 1918 году в Киеве.

М.И. Туган-Барановский был одним из основателей Украинской Академии наук, ее академиком (1919), Министром финансов Украины (1918).

Работы М.И. Туган-Барановского оказали значительное влияние на теории экономической конъюнктуры и экономических кризисов. Многие выдающиеся экономисты писали о нем книги и цитировали его работы. Среди них можно назвать ученых разных мировоззрений из различных стран: в Германии А. Шпитгоф (1873-1957), К. Каутский (1854-1938) и др., в Австрии – Й.А. Шумпетер (1883-1950), в Великобритании – Дж.М. Кейнс (1883-1946), во Франции – А. Афталион (1874-1956), Ж. Лескюр (р. 1882) и др., в США – Т.Б. Веблен (1857-1929), У.К. Митчел

(1874-1948), Б.Б. Селигмен [36], в Швеции – К. Виксель (1851-1926) и Г. Кассель (1866-1944) и др. Всего за рубежом опубликовано более ста работ, посвященных научному наследию М.И. Туган-Барановского. Й. Шумпетер считал, что М.И. Туган-Барановский был «самым выдающимся славянским экономистом» своего времени [56].

Теория экономической конъюнктуры М.И. Туган-Барановского была развита его «ближайшим и любимым учеником» *Николаем Дмитриевичем Кондратьевым* (4.03.1892-17.10.1938). Н.Д. Кондратьев предполагал, что в развитии мировой и национальной экономики существуют большие циклы конъюнктуры продолжительностью 50-60 лет. Наличие таких циклов он связывал с неравномерностью научно-технического и социального прогресса. В этом отношении Н.Д. Кондратьев предвосхитил исследования Й. Шумпетера и М. Фридмана о влиянии нововведений и объемов инвестиций на продолжительность экономического цикла и возникновение бумов и депрессий в национальной экономике. **Большие циклы конъюнктуры вошли в мировую экономическую науку под названием «большие циклы Н.Д. Кондратьева» [17].**

В настоящее время научное наследие Н.Д. Кондратьева изучается многими учеными-экономистами. Большое значение имеет использование идеи Н.Д. Кондратьева в создании принципиально новой экономической теории – «теории динамической экономики». Такая теория не создана до сих пор. Между тем реаль-

ные экономические явления и процессы нельзя рассматривать как некие застывшие во времени и пространстве статические «конструкции и схемы». Мировую и национальную экономику следует оценивать и анализировать не как статическую, а как динамическую саморазвивающуюся систему.

Для более глубокого изучения динамики ученые Харьковской экономической школы одними из первых в Российской империи стали использовать индексы. Индексы – это относительные величины, характеризующие отношение двух уровней одного и того же показателя – текущего уровня к базисному (эталонному). Например, если индекс цен равен 105%, то это означает, что текущие цены повысились на 5% по сравнению с базисными.

Все виды экономик – мировую, национальную, секторную, отраслевую, региональную, институциональных единиц, домашних хозяйств и др. – можно представить в виде систем (комплексов) определенных экономических и иных показателей. Все эти показатели имеют свое динамическое отражение – системы соответствующих индексов. Индексы вычислялись еще более пяти тысяч лет тому назад в Древнем Египте и Древнем Шумере [11, с. 12]. Однако научное изучение индексного метода продолжается до сих пор.

В 1841 году А.П. Рославский первым обратил внимание на возможности измерения индексным методом темпов экономического роста сразу пяти крупнейших государств того времени [33, с. 127]. В 1866 году И.И. Кауфман первым в дореволюционной

России вычислил индексы цен, как среднюю величину [9, с. 39]. В 1895 году профессор Харьковского университета **Александр Николаевич Миклашевский** (8.12.1864-27.08.1911) в работе «Деньги» впервые в отечественной литературе формулирует свою теорию индексного метода [28, гл. 2 и 6].

Видным представителем Харьковской экономической школы был экономист, статистик, демограф и общественный деятель **Алексей Николаевич Анцыферов** (10.08.1867, Воронеж-1943, Париж). Почти 20 лет, с 1901 по 1920 год, А.Н. Анцыферов работал профессором статистики и политической экономии Харьковского университета. В 1920 году он вынужден был эмигрировать в Лондон, а оттуда в Париж. В Париже А.Н. Анцыферов был председателем Русской Академической группы эмигрировавших ученых. Он вел экономический семинар и читал лекции по статистике на юридическом факультете Парижского университета.

В 1910 году А.Н. Анцыферов опубликовал фундаментальный учебник по статистике, в котором впервые в Российской империи разработал методологию исчисления средних взвешенных индексов важнейших экономических показателей [1, с. 388-393].

В 1912 году в Харькове был открыт Харьковский коммерческий институт (работал до 1920 года). В 1914 году при этом ВУЗе профессором политической экономии и экономической географии **Петром Ивановичем Фоминым** был основан первый в царской России конъюнктурный институт [47].

В послереволюционный период в 1920 году в Харькове был ликвидирован университет (воссоздан в 1933 году) и Харьковский коммерческий институт. На их базе в 1920 году был создан Харьковский институт народного хозяйства, первым ректором которого стал П.И. Фомин (1920-1923).

Одновременно в Украине разворачивалась деятельность ученика И.И. Кауфмана статистика, экономиста и демографа *Михаила Васильевича Птухи* (7.11.1884, г. Остер, Черниговской обл.-3.10.1961, Киев). По свидетельству воспитанника Харьковской экономической школы И.И. Кауфмана, он, в свою очередь (в научном плане), «дал своему ученику все, что мог» [32, с. 322].

В 1919-1938 годах, возглавляя созданный М.И. Туган-Барановским Демографический институт (г. Киев), М.В. Птуха разработал новые методы изучения динамики, численности и состава населения.

В 1919-1930 годах для изучения экономической конъюнктуры харьковским экономистам И. Лебединскому [23], А. Брону [4] и др. удалось наладить систематическое исчисление официальных общеукраинских индексов важнейших экономических показателей.

В послевоенный период наиболее крупным представителем Харьковской экономической школы был профессор Харьковского университета *Евсей Григорьевич Либерман* (2.10.1897-1982). Е. Г. Либерман окончил в 1920 году юридический факультет Киевского университета и в 1935 году Харьковский инженерно-

экономический институт. С середины 20-х годов Е. Г. Либерман преподает политическую экономию в Харьковском институте народного хозяйства. В 1947-1953 годах он заведует кафедрой экономики и организации машиностроительной промышленности Харьковского инженерно-экономического института, а с 1963 года и до конца жизни преподавал статистические и экономические дисциплины в Харьковском университете. В 1962-1964 годах в наиболее влиятельной газете СССР «Правда» появилась серия статей Е. Г. Либермана о необходимости проведения рыночной экономической реформы в СССР (см. например: [24], [25]). Е.Г. Либерман предлагал развернуть в СССР экономическую реформу по внедрению рыночных отношений. Он, в частности, рекомендовал осуществить такие рыночные мероприятия: 1) признать прибыль не чисто «счетной величиной», как это было в то время, а наиболее важным показателем экономической эффективности работы предприятия; 2) ввести платность за использование экономических ресурсов (например, за основные фонды предприятий); 3) внедрить принцип денежного стимулирования производства товаров и оплаты труда работников «с помощью цены, прибыли, премий и кредита» [26, с. 10].

Предложения Е.Г. Либермана были поддержаны руководителями СССР Н.С. Хрущевым и председателем совета министров А.Н. Косыгиным. С сентября 1965 года (после пленума ЦК КПСС) рыночные мероприятия Е.Г. Либермана были в директивном порядке «внедрены» в хозяйственную жизнь СССР. Уже к

началу 1967 года на новую систему хозяйствования было переведено 704 предприятия, на которых работало свыше 2 млн. человек. К 1 декабря 1967 года реформа охватила более 7 тысяч промышленных предприятий, производивших 40 % продукции и дававших более половины всех прибылей. Результаты работы предприятий, которые перешли на новые условия хозяйствования, резко улучшились. Всего лишь за один год работы в новых условиях их прибыль увеличилась на 25 %, а объем реализованной продукции – на 12 % [26, с. 20]. К началу 1970 года вся экономика СССР стала работать в новых условиях хозяйствования. В это время в мировой прессе появились статьи о начале рыночной экономической реформы в СССР и о харьковском профессоре Е.Г. Либермане. В авторитетном журнале Международной организации труда ООН «Международное обозрение труда» появилась статья Е.Г. Либермана «Роль прибыли в системе стимулирования промышленности СССР», в которой он анализировал преимущества и недостатки проводимой экономической реформы (The Role of Profit in the Industrial Incentive System of the U.S.S.R. // International Labor Review. Vol. 97. № 1, January 1968). Однако в это время уже начался период «застоя» командно-бюрократической администрации Л.И. Брежнева, и экономические реформы, требующие от нее огромных усилий для своего внедрения, оказались не нужны. К тому же вскоре был найден другой, более легкий путь повышения «эффективности» - резкий рост доходов государственного бюджета за счет увеличения экс-

порта нефти и газа, добытых на новых богатейших месторождениях Сибири.

Таким образом, **Е.Г. Либерман выступил одним из инициаторов проведения «предрыночной» экономической реформы в СССР («Хрущевская оттепель»)**. Данная реформа послужила прологом как к «перестройке» М. С. Горбачева, так и к современным экономическим реформам в странах Восточной Европы (в России, Украине, Белоруссии, Польше, Чехии, Словакии, Венгрии, Румынии, Болгарии). Однако до сих пор роль работ **Е.Г. Либермана в экономическом реформировании СССР не получила должной оценки.**

Между тем, идеи Е.Г. Либермана об оптимальном сочетании централизованного и децентрализованного управления экономикой, о важности «социально-психологического аспекта управления, и, в частности, вопросов этики...» не утратили своей актуальности и в настоящее время [26, с. 174].

С Харьковской экономической школой связано начало научной, практической и педагогической деятельности крупнейшего украинского статистика 60-70-х годов XX века **Пасхавера Иосифа Сауловича** (14.12.1907, с. Кривое Озеро Николаевской обл.-26.12.1980, Киев).

В 1927 г. И. С. Пасхавер поступил на статистический факультет Харьковского института народного хозяйства, который незадолго до этого был создан на базе экономического отделения ликвидированного в то время Харьковского университета.

По окончании института, до перевода столицы Украины из Харькова в Киев в 1934 г., И.С. Пасхавер работал в Центральном статистическом управлении Украины и одновременно преподавал статистические и экономические дисциплины в харьковских вузах. В этот период вышли в свет первые монографии и статьи И. С. Пасхавера. В 1929-1930 гг., еще будучи студентом, он опубликовал свои первые научные статьи по динамике урожайности: «К изучению темпов роста урожаев» (Вестник статистики Украины. Харьков, 1929, №2) и «Темпы роста урожайности на Украине» (Хозяйство Украины. Харьков, 1930, №1).

В дальнейшем различные проблемы **исследования динамики** неизменно находились в центре внимания И. С. Пасхавера. Это относится не только к изучению динамики в сельском хозяйстве, но и в целом к закономерностям массовых динамических процессов.

Указанным проблемам посвящены две монографии И. С. Пасхавера «Закон больших чисел и статистические закономерности» (М.: Статистика, 1974) и «Средние величины в статистике» (М.: Статистика, 1979).

И. С. Пасхавер в беседе с автором данного исследования подчеркивал, что для **более эффективного использования научного потенциала ученого необходимо раз в 5-6 лет менять тематику своих научных работ. В этом случае ученый не потеряет чувство новизны и сможет более успешно использовать свои различные потенциальные возможности.**

В связи с этим само научное исследование И. С. Пасхавера носит комплексный, многоплановый характер. Его работы посвящены не только указанным выше проблемам, но и решению важнейших вопросов экономики, статистической практики, математической и демографической статистики, истории статистики, статистике труде, программированного обучения студентов и специалистов.

Экономические идеи Е. Г. Либермана и И. С. Пасхавера во многом разделял доцент кандидат экономических наук **Ильевский Моисей Ирмович** (27.03.1906, г. Конотоп Сумской обл.-30.04.1973, Харьков).

В 1951-1952 г. М. И. Ильевский преподавал статистические дисциплины в Харьковском университете, а затем до конца жизни — на экономическом факультете Харьковского института инженеров коммунального строительства (ныне — Харьковская национальная академия городского хозяйства).

В 1957 году он защитил в Харьковском университете диссертацию «Метод цепных подстановок в анализе производительности труда», которая всецело посвящена **анализу динамических процессов**. Для анализа динамики М. И. Ильевский одним из первых в Украине рекомендовал использовать метод цепных подстановок (разновидность индексного метода, которая широко применяется в настоящее время в анализе хозяйственной деятельности предприятий).

Особого внимания заслуживает тезис М. И. Ильевского о необходимости совместного, комплексного рассмотрения количественной (числовой) и качественной (содержательной) стороны исследуемых явлений и процессов.

В своей неопубликованной монографии он впервые обратил внимание на необходимость усовершенствования традиционного корреляционно-регрессионного метода (в связи с погрешностями, возникающими при использовании величин, возведенных в квадрат).

В дальнейшем это направление получило самостоятельное и независимое развитие за рубежом в создании новой отрасли математической статистики — теории робастных оценок (робастной статистики).

И, наконец, отметим, что с Харьковом связаны детские и юношеские годы лауреата нобелевской премии по экономике **Семёна Абрамовича Кузнеця**_(Kuznets Simon Abram, 1901-1985).

С. А. Кузнец родился 30 апреля 1901 г. в г. Харькове. Свое первоначальное образование он получил в Харьковском университете, где активно участвовал в научно-исследовательской работе. С.А. Кузнец публикуется в украинских изданиях и одновременно работает в органах статистики. В революционные годы С. А. Кузнец переезжает в США, уже будучи знаком с новейшими исследованиями харьковских экономистов. В 1923 г. он окончил Колумбийский университет в Нью-Йорке.

Основная проблематика работ С. А. Кузнец, как и других представителей Харьковской экономической школы, посвящена исследованию проблем экономической динамики. Характерно, что первая крупная работа С. А. Кузнец «Циклические изменения» (Cyclical fluctuations, N. Y. 1926) всецело посвящена теории экономических циклов.

В своей работе «Национальный доход. Итоги исследования» (National income. A summary of findings. N. Y., 1946) С. А. Кузнец показал, что 20-летние циклы на общехозяйственном уровне государств проявляются в изменении таких показателей, как душевой национальный доход, потребление, инвестирование (помимо вложений в строительство).

С. А. Кузнец на огромном фактическом статистическом материале (за более чем 100 лет) доказал, что экономический рост государств во многом зависит от объема и распределения (структуры) инвестиций, а также от уровня соотношения между потреблением и доходами.

С 1927 г. С. А. Кузнец становится одним из ведущих ученых Национального бюро экономических исследований США (National Bureau of Economic Research). Здесь он активно сотрудничает с крупнейшим американским исследователем экономической динамики У. К. Митчелом (W. C. Mitchell, 5.8.1874-29.10.1948), который еще в 1913 г. опубликовал фундаментальный труд «Циклы бизнеса» (Business Cycles. N. Y.)

С 1930 г. С. А. Кузнец преподает экономические дисциплины в крупнейших американских университетах. В 1960г. он становится профессором Гарвардского университета.

В 1971 г. С. А. Кузнецу была присуждена Нобелевская премия по экономике за вклад «в эмпирические исследования экономического роста».

В мировой литературе (особенно в США) проведен довольно детальный анализ творчества «Саймона» Кузнеца (Simon Kuznets). Однако до сих пор харьковский период жизни выдающегося ученого и взаимосвязь его исследований с традициями Харьковской экономической школы остаются совершенно неизвестными даже для профессионалов — экономистов и менеджеров [см., например: 36].

5. НЕИЗВЕСТНЫЕ СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ ДЕНЕГ, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, БАНКОВ, СТАТИСТИКИ, МАРКЕТИНГА, МЕНЕДЖМЕНТА И НАЛОГОВ

В современной хозяйственной жизни огромную роль играют деньги, бухгалтерский учет, банковское дело, статистика, маркетинг, менеджмент, теория и практика налогов. Однако история возникновения всех этих экономических наук (дисциплин) остается неизвестной.

Так, **возникновение «настоящих» денег** в силу некоей «традиции» связывают с появлением первых монет в древнем Китае в 12 веке до н.э. [46, с. 158] или даже их распространения в странах Средиземноморья (Лидия, Эгина) в 8-7 веках до н.э. Например, в одном многотомном авторитетном издании эта точка зрения даже «обосновывается» тем, что во времена Древнего Египта «для ведения государственного (царско-храмового) хозяйства деньги были не нужны» [5, с. 49].

Однако проведенный анализ «потока» фактов и документов свидетельствует совсем о другом. Деньги возникли гораздо раньше, чем это считалось до сих пор. В Древнем Шумере (Передняя Азия) уже в 2112-2094 годах до н.э. в «Законах Ур-Намму» в качестве всеобщих денег для всех платежей, налогов и накоплений были приняты стандартные металлические деньги – серебряные «сикли» и «мины» (сикль – 8,4 г, мина – 505 г серебра). Стандартные количества серебра (сикли и мины) и стали в

Древнем Шумере «настоящими» деньгами. В прологе к данному закону в качестве достижений того времени было записано, что царь УР-Намму «гирю в одну мину утвердил, гирю в один сикль по отношению к мине утвердил...» [48, с. 146].

Металлические деньги Древнего Шумера послужили образцом для введения «настоящих» денег сначала в окружающих странах, а затем и во всем мире. Бумажные же деньги (как и бумага во II в.) впервые появились в Китае еще в 8 веке. С 812 г. они широко использовались в финансовых операциях.

В Украине в древнем греческом городе Херсонесе Таврическом (в переводе с греч. «полуостров тавров»; находился на окраине современного Севастополя), уже в V веке до н. э. был собственный монетный двор, где чеканилась монета данного полиса. Из Херсонеса Таврического, который существовал с 528 г. до н.э. до 1399 г., были заимствованы Киевской Русью металлические деньги, православная религия, архитектура церквей, театр. Этот город также способствовал созданию современного алфавита – кириллицы, греческим ученым из Солоник (др.-славянский г. Салун) Константином (Кириллом) Философом, который нашел здесь «рузские письмена», написанные почти неизвестным письмом «рез и черт». В Херсонесе Таврическом были собственные гостиничные дворы, развитое городское хозяйство, велся хозяйственный учет всех денежных и торговых операций.

Возникновение бухгалтерского учета обычно связывают с публикацией в Италии в 1494 году книги итальянского математи-

ка и экономиста Луки Пачоли «Трактат о счетах и записях» [30]. В связи с этим бухгалтерский учет иногда даже называют «двойной итальянской бухгалтерией». Разумеется, итальянские ученые Л. Пачоли, Дж. Форни и др. внесли большой вклад в развитие бухгалтерского учета. Однако сам Л. Пачоли в указанном трактате писал, что заимствовал идею «счетов» и двойных «записей» у мавров (последние жили на территории Испании в 8-15 веках).

Но и мавры не были изобретателями бухгалтерского учета. Новейшие археологические данные древних памятников письменности (глиняных табличек с клинописью и т.п.) показывают, что бухгалтерский учет возник еще в III тысячелетии до н.э. в Древнем Шумере [3, с. 152]. У шумерийцев идеи бухучета заимствовали финикийцы, а у последних – арабы и мавры (кстати, так возникли и всем известные «арабские цифры»).

Имеет свои неизвестные, неисследованные страницы и история **возникновения банков**. Банки родились в результате развития ссудно-ростовщического и торгового капитала, а также активации денежного обращения.

Еще в VI в. до н.э. в Древнем Вавилоне в банках Эгиби, Иддин Мардука и многих других осуществляли чисто банковские (а не ростовщические) операции по приему и выдаче денежных вкладов, по предоставлению кредитов, по безналичному расчету между вкладчиками, оплате чеков, выданных вкладчиками и т.п. [3, с. 152-154].

Возникновение «настоящей» статистики обычно связывают с публикацией лекций по «государствоведению» в 1675 году немецкого профессора Г. Конринга (1606-1681) или с появлением первых работ по политической арифметике и математической статистике английских ученых У. Петти (1623-1687), Дж. Граунта (1620-1674), Г. Кинга (1648-1712) и др. (см. например: [7]; [58]; [59]). Сам термин «статистика» впервые ввел во всеобщее употребление в 1749 году профессор Геттингенского университета Г. Ахенваль [50]. В 1790 году немецкий исследователь И.Г. Мейзель насчитал более тысячи книг и статей, в названии которых содержалось слово «статистика» [54]. В настоящее время во всех странах мира существует статистический учет и статистические органы. Но вот еще один удивительный факт: до сих пор, на протяжении более 300 лет (начиная с работ Г. Конринга) продолжается спор о том, чем же занимается статистика.

Одни ученые считают, что статистика изучает количественную сторону лишь массовых общественных явлений. Другие полагают, что предметом статистики являются только ее методы. Третья же группа ученых сводит всю статистику к одной лишь математической статистике.

Известно, что в любой науке только те определения (теории) считаются правильными, которые обобщают все факты, все частные случаи. Оптимальные определения согласуются с реальной жизнью, с практикой. ***Односторонние же, неполные определения – всегда ошибочны.***

Практическая деятельность статистических органов лишь подтверждает указанную закономерность. Статистическая практика отвергает все существующие точки зрения на предмет статистики, *как неполные и односторонние*. Практическая работа статистиков охватывает и изучение количественной стороны массовых явлений, и статистические методы, и применение математической статистики. Поэтому **сформулируем новое определение предмета статистики**, которое, с одной стороны, соответствует статистической практике, а с другой – интегрирует все три существующие точки зрения.

По нашему мнению, **предметом статистики является «производство» и распространение особой продукции – массовых показателей.** Такие массовые, повторяющиеся в массе случаев, показатели принято называть «статистическими». **Продукцией статистики** являются массовые (статистические) показатели, то есть результат деятельности по их разработке (моделированию, алгоритмизации, стандартизации и унификации), сбору, первичной обработке и первичному анализу, распространению в специальных статистических публикациях (ежегодниках, сборниках и т.п.), в INTERNET и других электронных системах. Производство и распространение массовых показателей также требует разработки соответствующих теорий основных видов этих показателей (средних величин, индексов, измерителей вариации и т.п.), надлежащих формул и методов их построения и применения (в том числе и методов математической статистики).

Иначе говоря, *предметом статистики является производство и распространение статистической информации*. Отличие статистики, как отрасли науки и хозяйственной практики, от всех других наук и практик как раз и заключается в том, что она специализируется на работе со статистической информацией. Деятельностью по производству и распространению статистической информации и заняты статистические органы всех стран мира со времени их основания.

Новое определение предмета статистики ставит по-новому и вопрос о ее возникновении. И раньше наиболее крупным ученым-статистикам было как-то неудобно не замечать наличие статистики в Древнем Риме, Китае или в государствах средневековой Европы. Однако в действительности статистика зародилась в еще более древние времена.

Еще в Древнем Египте более пяти тысяч лет тому назад проводились статистические переписи населения, вычислялись индексы цен и другие массовые, статистические показатели [11, с. 12]. В 1165 году до н.э. древнеегипетские писцы фараона Рамсеса III наладили статистический учет огромного числа товаров и природных ресурсов, существовавших в то время – драгоценных металлов, денег, оружия, зерна, скота, имущества, земель и т.п. [48, с. 107-115]. В это же время возникли и старейшие статистические учреждения по учету всех богатств и ресурсов Древнего Египта (специальные «дома» и «палаты» как общегосударственные службы фараона).

Совершенно недостаточно исследована и история *маркетинга*. Известно, что термин «маркетинг» («рынковедение»; от англ. marketing) для обозначения специальной рыночной деятельности, а также особой науки и учебного предмета, вошел во всеобщее употребление лишь с 1926 года, когда в США была создана Национальная ассоциация маркетинга и рекламы (ныне Американская ассоциация маркетинга). Именно в США зародился маркетинг как особая наука и учебная дисциплина.

Что же касается маркетинга как специальной рыночной деятельности, то он возник в конце 19 – начале 20 века не только в США, но и во многих странах Европы: в Великобритании, Германии, Франции, Италии и др. Более того, такие важнейшие элементы маркетинга, как реклама, товарный знак и анализ рыночной ситуации насчитывает уже не одно тысячелетие. Например, товары предназначенные к продаже, рекламировались и клеймились товарным знаком еще *более пяти тысяч лет тому назад* в Древнем Египте и Древнем Шумере.

Все большее значение в современном мире приобретает **менеджмент** (например, финансовый менеджмент). Менеджмент как современная научная и учебная дисциплина об управлении предприятиями (фирмами) возникла лишь в начале 20 века в США.

Важнейшее значение для менеджмента имеет **теория систем и системный анализ**. Обычно считается, что экономические системы стали использоваться в основном лишь в 20 столетии в

связи с возникновением таких наук, как общая теория систем, системный анализ и кибернетика. Однако в действительности теория и практика экономических систем зародилась в глубокой древности. Еще великий древнегреческий мыслитель Аристотель (384 – 322 г.г. до н.э.) использовал термин «система», означающий целое, состоящее из частей. Он же указал на важнейшее свойство системы – «целостность как некоторого рода единство» [2, с. 175].

Проведенный анализ первоисточников показывает, что **впервые термин и понятие «система» применительно к экономическим явлениям ввел в экономическую науку выдающийся английский реформатор Джон Ло (1671-1729).** В 1705 году он для характеристики своей экономической системы использовал термин «система Ло» [53]. В 1716 году он внедрил эту старейшую экономическую систему во Франции. «Система Ло» состояла из четырех подсистем:

- 1) денежно-кредитной системы (впервые в Европе бумажные деньги заменили монетное обращение; была использована кредитная экспансия);
- 2) банковской системы (был создан центральный эмитсионный банк);
- 3) акционерной системы;
- 4) законодательной системы.

Однако из-за огромной массы напечатанных бумажных денег «система Ло» потерпела крах. С этого времени многие эко-

номисты стали использовать термин «система», а центральные эмиссионные банки европейских стран получили своеобразный «урок» борьбы с инфляцией.

В настоящее время для любого звена национальной и мировой экономики созданы многочисленные управленческие и информационно-аналитические **системы** – АСУ предприятий, организаций и учреждений, Система национальных счетов ООН, Интернет и т.п.

Огромный интерес в течение многих тысяч лет вызывают **налоги**. Жалобы на их «неумеренность» и «чрезмерную величину» характерны не только для новейшей экономической литературы, но и для множества древних первоисточников. Однако до сих пор история возникновения налогов и «налоговых систем» остается неизвестной. В современных публикациях можно, например, встретить утверждения, что «налоги существуют в человеческом обществе почти пять столетий» [49, с. 20] и т.п. В действительности же налоги существуют не пять столетий, а с того времени, как возникли первые человеческие сообщества – племена, состоящие из родов (в 11-13 тысячелетии до н.э., то есть задолго до зарождения древнейших государств). В это время существовали старейшие из натуральных налогов – межплеменная и внутриплеменная **дань**. Внутриплеменной налог уплачивался обычно вождю данного племени, а межплеменной – вождю другого, более сильного племени.

Установленным фактом можно считать также, что налоговые учреждения Древней Греции и Древнего Рима (они до сих пор считаются старейшими фискальными службами) во многом копировали практику взимания налогов, сложившуюся в специализированных налоговых учреждениях Древнего Египта за более чем тысячу лет до появления государств «античного мира». Например, еще в 1166 году до н.э. по приказу древнеегипетского фараона Рамсеса III была составлена подробная опись натуральных и денежных налогов в виде драгоценных металлов (золота и серебра в древнеегипетской денежной единице – в дебенах), вещей, тканей, одежды, продовольствия, зерна, скота и т.п. [48, с. 108-109].

Данная опись налогов опровергает существующее до сих пор мнение, что древнейшие налоги были «привязаны к земле» и поступали в виде зерна и скота (скот даже связывали с появлением «настоящих» денег).

И, наконец, подчеркнем, что до сих пор остается неизвестной история многих экономических школ. Старейшими экономическими школами обычно считаются возникшие в разных странах Европы в 16-18 вв. школы меркантилистов и физиократов. Однако анализ первоисточников показывает, что и в глубокой древности были экономические школы. Например, в Афинах и Коринфе древнегреческий экономист и историк Ксенофонт (ок. 430-355 гг. до н. э.) и его ученики интенсивно разрабатывали такое направление экономической науки, как государственные фи-

нансы, денежное обращение и налоги. Сам Ксенофонт был автором сочинения «Доходы города Афин», а также утерянной работы по деньгам и денежному обращению [21].

И, в заключение, еще раз подчеркнем, что до сих пор **совершенно недостаточно исследована история почти всех современных экономических школ: Гарвардской, Чикагской, Московской, Венской (Австрийской), Лондонской, Оксфордской, Кембриджской, Парижской, Женевской, Миланской, Римской, Стокгольмской, Амстердамской, Берлинской, Мюнхенской, Франкфуртской, Геттингенской, Кильской, Будапештской (Венгерской), Варшавской, Краковской, Пражской, Афинской, Стамбульской, Каирской, Мадридской, Токийской, Киотской, Пекинской, Шанхайской, Калькуттской и многих других.**

6. ИНТЕГРАЛЬНЫЙ СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИКЕ, БИЗНЕСЕ, МЕНЕДЖМЕНТЕ

В настоящее время наблюдается тенденция к интегрированию достижений различных экономических школ. Эта тенденция является проявлением общих интеграционных процессов в экономике, культуре, науке.

За последние 55 лет (с 1950 по 2005 год) проявлением интеграционных процессов стало возникновение Европейского Союза, развитие системы специализированных учреждений ООН и других международных организаций, внедрение всемирной Системы национальных счетов ООН (SNA of UN) и других аналогичных стандартов, бурный рост международной торговли, туризма, транспорта и связи, беспрецедентное распространение планетарной системы Internet.

Проведенный нами сравнительный анализ материалов и данных 188 стран мира свидетельствует, что в настоящее время при решении проблем экономики, бизнеса и менеджмента существует пять основных подходов:

1. Абстрактный подход. Он характерен разработкой абстрактных планов, программ, теорий и рекомендаций, которые никогда не выполняются. При абстрактном подходе практике, фактам и фактическому опыту внедрения конкретных программ отводится второстепенная роль «иллюстративного материала» для разрабатываемых абстрактных планов, прогнозов, предложе-

ний, теорий и т.п. Абстрактный подход характерен также тем, что он игнорирует проблему получения экономической и конечной эффективности от внедрения предлагаемых планов, программ теорий и рекомендаций.

Вместе с тем в «недрах» абстрактного подхода могут появляться новые математические модели, методы и теории, которые при совершенно других исходных условиях и факторах находят свое применение на практике.

2. Административно-командный подход. Он характеризуется использованием главным образом административно-командных методов управления. Административно-командный подход опирается на существующую в каждой стране *административную часть* управления: общегосударственную администрацию министерств и ведомств, администрацию региональных, муниципальных (городских) и районных (первичных) органов власти.

Административно-командный подход характерен разработкой и использованием разнообразных централизованных директивных программ: государственных бюджетов (которые есть в каждой стране), региональных, муниципальных и районных бюджетов, а также соответствующих программ экономического и социального развития государств, регионов, городов, районов и т.п. Например, государственные бюджеты (финансовые планы) разрабатываются в централизованном порядке министерствами, ведомствами и другими организациями. Они формируются заранее, обязательны для исполнения и имеют сугубо централизован-

ный директивный (законодательный) характер. Государственные бюджеты разрабатывают и исполняют ежегодно, например, такие разные страны, как США, Китай, Франция, Польша, Германия, Япония, Индия, Швеция, Россия и т.д.

Административно-командный подход имеет достижения в выполнении разнообразных государственных и местных программ, а также в стандартизации и унификации технологий, теорий, методов и подходов в развитии современной экономики, менеджмента и маркетинга. Наряду с этим такой подход имеет тот недостаток, что он не всегда стимулирует конкуренцию и развитие нового, поскольку это часто требует изменения существующих методов административно-командного управления.

3. Программно-целевой подход. Широко используется с 60-х годов прошлого столетия по настоящее время при составлении программ развития государств, регионов, городов, институциональных единиц. Этот подход, как и любой другой, имеет сильные и слабые стороны. К сильным можно отнести – построение системы целей и увязка целей с конкретными программами. Однако этот подход мало уделяет внимания использованию рыночных механизмов, преимуществ системного анализа и системного подхода.

4. Системный подход. Нашел широчайшее применение в науке и практике. В настоящее время системы используются во всех видах деятельности. Однако использование этого подхода в ряде случаев связано с большими затратами финансовых средств

на информационное обеспечение, подготовку квалифицированных кадров и т.п.

5. Маркетинговый (рыночный) подход. Этот подход также имеет сильные и слабые стороны. К сильным сторонам можно отнести денежное стимулирование личной инициативы и ответственности всех участников рынка, создание необходимых финансовых средств для повышения качества жизни населения. Однако при использовании рыночного подхода не всегда уделяется должное внимание финансированию социальных программ («социальных накладных расходов»), не приносящих прибыли.

Пять важнейших подходов в современной экономике, бизнесе и менеджменте одновременно представляют и **пять основных всемирных направлений развития экономических и управленческих наук**. По существу, с известной долей условности, они соответствуют **пяти основным экономическим школам** во всемирном масштабе.

Каждое из пяти направлений имеет свои теории, научные идеи, научно-исследовательские и учебные центры, крупных ученых и важные достижения в той или иной отрасли науки или хозяйственной практики.

Сравнительный анализ использования пяти указанных подходов в странах мира за более чем 6 тысяч лет письменной истории человечества показывает, что каждый подход имеет свои преимущества и недостатки. Международный опыт свидетельствует, что проблемы экономики, бизнеса и менеджмента в той или иной

стране невозможно решить в рамках одной какой-либо научной школы. Более того, такие проблемы можно решить лишь совместными усилиями политиков, администраторов, бизнесменов, экономистов, юристов, экологов, архитекторов, строителей, психологов, медиков и других профессионалов многих стран мира.

Поэтому мы рекомендуем для решения важнейших проблем экономики, бизнеса и менеджмента новый *интегральный системный подход (ИСП)*.

Современная экономика государств, их регионов, районов, крупных, средних и малых городов, сел и поселков, предприятий организаций и домашних хозяйств *представляет собой комплекс самых различных систем*: экономических, социальных, научно-технических, юридических, жилищно-коммунальных, архитектурно-строительных, транспортных, энергетических, экологических, информационных и т.п. Все эти системы эффективно функционируют лишь в условиях **единого слаженного комплекса**. За счет совместного, слаженного взаимодействия различных систем образуется дополнительный, маржинальный эффект, который невозможно получить при изолированном беспорядочном применении каждой из этих систем.

Для получения дополнительного, маржинального эффекта (эффективности) и разработан ИСП. В отличие от традиционных подходов, ИСП интегрирует (обобщает на новом, более высоком уровне) все указанные выше системы **в единую интегральную систему** (последняя фиксируется, выражается в виде единой мо-

дели – комплекса экономико-математических моделей каждой из локальных, частных систем).

Таким образом, **интегральные системы** – это комплексы органически взаимосвязанных, целенаправленно сформированных и используемых частных, локальных систем, которые предназначены для решения важнейших проблем экономики, бизнеса и менеджмента.

Для разработки и использования программ развития экономики и социальной сферы стран, регионов, районов, городов, предприятий, финансовых учреждений или любых других хозяйственных (институциональных) единиц можно рекомендовать применение интегральных (комплексных) систем, которые состоят из таких локальных, частных систем:

1. **Система целей $\{U_i\}$.** Это первая по времени разработки и важности частная, локальная система в составе единой интегральной системы. От правильного выбора и постановки целей зависит во многом успех выполнения любой программы, плана или мероприятия. **Система целей** – это комплекс целей, который включает в себя важнейшую общую для всей системы цель, а также частные, локальные цели. Например, важнейшей целью развития страны, региона, города может быть повышение качества жизни населения, которое отражается в росте такого обобщающего показателя, как валовой внутренний продукт (ВВП, GDP, в целом и в расчете на душу населения страны), валовой региональный продукт (ВРП, в целом и

на душу населения региона) и валовой городской продукт (ВГП, в целом и на душу населения города). Важнейшей целью развития предприятия или организации может быть, например, получение максимально возможной величины полной (чистой) прибыли или другого дохода. В свою очередь частные, локальные цели могут быть выражены другими частными, локальными показателями.

2. **Система ресурсов $\{Z_j\}$.** Это вторая частная, локальная система в составе единой интегральной системы. Ресурсы необходимы для выполнения любой программы, плана или мероприятия. Ресурсов всегда не хватает, даже в самых богатых странах и фирмах. Важнейшие виды ресурсов: финансовые, материальные, энергетические, технические, научные, природные, трудовые, информационные. Для выполнения любой программы необходим определенный комплекс этих ресурсов, т.е. система ресурсов. Данная система также выражается в системе конкретных ресурсных показателей.

3. **Система ограничений $\{O_k\}$.** Это третья частная, локальная система. Ограничения возникают всегда, при разработке и внедрении любой программы или мероприятия. Важнейшие виды ограничений: юридические (они определяются законами и другими нормативными актами), ограничения в количестве и качестве располагаемых финансовых, материальных, энергетических, технических, территориальных, природных, трудо-

вых, научных, информационных и других ресурсов, социальные ограничения, психологические и другие.

4. **Система приоритетов $\{F_p\}$.** При разработке и внедрении любой программы или мероприятия важно установить приоритеты: а) приоритетные направления финансирования; б) наиболее перспективные для производства и продажи виды продукции и услуг; в) приоритетные для сотрудничества группы деловых партнеров; г) первоочередные, приоритетные для внедрения мероприятия, которые обеспечены всеми видами ресурсов и т.п.
5. **Система информации $\{Y_e\}$.** Для разработки и внедрения любой программы или мероприятия необходимо при помощи системы определенных количественных (числовых) и качественных (текстовых требований) критериев отобрать и оценить информацию. После отбора необходимой информации разрабатывается **система важнейших, итоговых показателей**, характеризующих отобранную информацию в целом. Эти показатели, взаимно дополняя друг друга, характеризуют все важнейшие особенности и параметры разрабатываемых программ или мероприятий. Для наиболее важных из этих показателей строятся многофакторные модели, которые впоследствии подвергаются многофакторному анализу (выявлению размеров влияния тех или иных важнейших факторов на данные обобщающие, итоговые показатели. Например, определение влияния важнейших факторов на прогнозируемую величину пол-

ной (чистой) прибыли предприятия или на годовой объем продаж продукции).

6. Система анализа $\{A_x\}$ отобранной информации. Эта система включает в себя несколько подсистем: а) подсистему технических средств анализа (ЭВМ, подключение к Internet, наличие собственных средств связи, банка знаний (включая банк данных) и т.п.); б) подсистему методов анализа информации (балансовые методы (т.е. методы составления и использования балансов), индексные, графические, экономико-математические и т.п.); в) подсистему результатов проведенного анализа в виде показателей возможного влияния важнейших факторов (например, в твердой валюте и сопоставимых ценах), прогнозируемых величин основных показателей (включая показатели эффективности), соответствующих графиков, предложений и других выводов анализа.

7. Система первоначальных программ или мероприятий $\{P_1\}$. Эта система разрабатывается на основе предыдущей системы анализа информации.

8. Система пробного внедрения $\{T_{p1}\}$ разработанных первоначальных программ и мероприятий. Важно осуществить пробное внедрение хотя бы единичных мероприятий (видов продукции, услуг и т.п.) для устранения всех тех ошибок и просчетов, которые принципиально невозможно обнаружить на стадии разработки той или иной программы.

9. Система окончательных (оптимизированных) программ и мероприятий $\{P_2\}$. Эта система разрабатывается на основе исправления ошибок и просчетов, которые были выявлены на стадии пробного внедрения.
10. Система внедрения $\{R_{p2}\}$ (организационные, финансовые, юридические и иные мероприятия по внедрению окончательных программ и планов).
11. Система результатов $\{M_U\}$ фиксируется в виде системы показателей экономической и конечной эффективности, которые отражают достижение поставленных целей (например, определенной величины ВВП на душу населения страны в твердой валюте, полной чистой прибыли для институциональной единицы, максимально возможного потребления тех или иных товаров и услуг на душу населения и т.п.).
12. Система контроля $\{L_R\}$ за внедрением окончательных программ или мероприятий.

Например, интегральную систему развития города или региона можно зафиксировать в форме кортежной математической модели, состоящей из 12 ранее перечисленных элементных, локальных систем:

$$S_1 = \Sigma: \{\{U_i\}, \{Z_j\}, \{O_k\}, \{F_p\}, \{Y_e\}, \{A_x\}, \{P_1\}, \{T_{p1}\}, \{P_2\}, \{R_{p2}\}, \{M_U\}, \{L_R\}\}, \quad (6.1)$$

где S_1 - первая интегральная система (например, в форме единой интегральной программы развития определенного города или региона). Для каждой городской системы (экономической, транс-

портной, жилищно-коммунальной, юридической, экологической, информационной и т. п.) разрабатываются и используются соответствующие частные, локальные системы: $S_2, S_3, S_4, \dots, S_n$ (где n – число частных локальных систем, входящих в единую интегральную систему S_1). Например, системы целей частных городских систем являются более дробными составными частями единой системы целей первой общегородской интегральной системы $\{U_i\}$;

Σ : - знак суммы элементных (частных) систем; символ Σ показывает, что интегральная система (например, интегральная программа развития города) как бы суммирует (точнее – интегрирует, т. е. обобщает на более высоком, более качественном уровне) все частные, элементные системы, т. е. частные городские программы;

$\{$ - знак множества элементов систем, множества их взаимосвязей, свойств, качеств;

\longrightarrow - знак направления (очередности, вектора) построения и использования каждой из перечисленных выше 12-ти элементных систем;

$\{U_i\}$ - система целей;

$\{Z_j\}$ - система ресурсов, а также все остальные $\{O_k\}, \{F_p\}$ и т. д. перечисленные выше элементные, локальные системы.

Таким образом, **ИСП** – это подход, при котором для решения сложных проблем используются интегральные системы, а также достижения всех стран во всех сферах науки и

практической деятельности. ИСП интегрирует прежде всего достижения системного анализа, современного менеджмента, маркетинга и хозяйственного права, а также фактически полученного опыта (т.е. массива фактов) внедрения реальных программ развития стран, регионов, районов, городов и типичных, наиболее важных хозяйственных единиц. При этом все выявленные достижения и обобщения накладываются на совокупность наличных ресурсов, факторов, условий и ограничений, которые существуют при разработке каждой конкретной программы. Иначе говоря, интегральный системный подход интегрирует достижения всех остальных пяти перечисленных выше подходов.

В соответствии с ИСП **все бизнес-планы предприятий и организаций должны быть разработаны в виде интегральных систем.** Более того, каждый крупный раздел бизнес-плана должен включать собственную систему целей, систему ресурсов для достижения этих целей, систему ограничений, приоритетов и т.п.

Международный опыт показывает, что **бизнес-план компании (организации) должен включать такие разделы:**

1. Систему целей бизнес-плана. В этом разделе целесообразно также отразить преимущества данного бизнес-плана, сроки его выполнения, ожидаемые результаты (финансовые, социальные и т.п.).
2. Характеристика продукции или услуг компании (организации).
3. Система ресурсов компании (организации).

4. Система ограничений для разработки и внедрения мероприятий бизнес-плана.
5. Система информации, анализа и приоритетов. В этом разделе приводится важнейшая информация о среде данного вида бизнеса, основных конкурентах и деловых партнерах. Одновременно анализируется экономическая и социальная конъюнктура, выявляются и оцениваются возможные рынки сбыта продукции или услуг компании (организации). Раздел завершается разработкой системы приоритетов.
6. Программа маркетинга. Она включает: план сбыта продукции или услуг, формирование цен и ценовой политики, рекламное обеспечение бизнес-плана, общую сумму затрат на маркетинг. В этом разделе определяются каналы сбыта (наиболее эффективные и рациональные способы доставки продукции и услуг от производителей к потребителям), разрабатываются всесторонне обоснованные ценовые калькуляции продаваемой продукции или услуг, формируется комплекс рекламных мероприятий. Международный опыт показывает, что *реклама, доступные цены, стайлинг (красивая форма и внешнее оформление), известность фирмы, гарантийный срок и послепродажное обслуживание – все это является важнейшими слагаемыми эффективного бизнес-плана.*

7. План производства продукции или оказания услуг (включает разработку схем производства, научно-техническую оценку продукции и услуг, организацию системы контроля за качеством продукции и услуг).
8. Система внедрения. Этот раздел содержит организационный план внедрения (мероприятия по пробному и окончательному внедрению, обеспечение кадрами, методы и формы управления и т.п.), а также юридический план (правовое обеспечение бизнес-плана).
9. Оценка рисков и страхование мероприятий бизнес-плана.
10. Финансовый план (прогноз объемов продаж продукции или услуг, величины доходов и расходов, привлечения заемных средств и их использование, оценки финансового положения и степени ликвидности намеченных финансовых мероприятий, составление всесторонне обоснованного прогнозного баланса и т.п.).

Бизнес-план часто служит основанием для начала финансирования той или иной программы, проекта или мероприятия.

В соответствии с ИСП все экономические и социальные мероприятия могут быть эффективными лишь при наличии соответствующих законов и механизмов их реального осуществления. Иначе говоря, ИСП **интегрирует** экономические, социальные, управленческие и юридические мероприятия в единую целостную интегральную систему.

7. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ – ВАЖНЕЙШАЯ ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ СТРАН, РЕГИОНОВ, ГОРОДОВ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ И НАУК

Повышение эффективности экономики и качества жизни населения – центральная проблема современной цивилизации. Именно этой проблеме придается первостепенное значение в экономическом и социальном развитии всех стран мира, их регионов, районов, научных школ и исследовательских центров.

Особенно большой опыт по комплексному развитию самых различных систем – экономических, социальных, научно-технических, юридических, жилищно-коммунальных, архитектурно-строительных, транспортных, энергетических, экологических, информационных, управленческих – накоплен крупнейшими городами планеты: Токио, Нью-Йорком, Мехико, Шанхаем, Пекином, Москвой, Санкт-Петербургом, Берлином, Лондоном, Парижем, Брюсселем, Амстердамом, Копенгагеном, Стокгольмом, Хельсинки, Веной, Цюрихом, Римом, Мадридом, Лиссабоном, Варшавой, Прагой, Братиславой, Будапештом, Бухарестом, Афинами, Стамбулом, Каиром, Сан-Паулу, Рио-де-Жанейро, Калькуттой, Дели, Джакартой, Сиднеем, Мельбурном, Киевом, Днепропетровском, Донецком, Одессой, Львовом, Харьковом.

В начале третьего тысячелетия повышение эффективности экономики крупнейших городов оказывает решающее влияние на

все развитие государств и их регионов. В современном обществе крупнейшие города – это естественные центры экономической, социальной, культурной и научной жизни в любой стране мира. Однако до сих пор проблемы повышения эффективности муниципальной экономики и качества жизни горожан не занимали должного места в исследованиях экономических школ и наук.

Более того, даже исходные фундаментальные понятия «эффективность экономики» и «качество жизни населения» не получили своего окончательного определения. До сих пор существуют самые разные точки зрения на содержание и область применения этих понятий.

Прежде всего, отметим, что понятие «эффективность экономики» должно быть конкретизировано и дифференцировано, применительно к реально существующим видам экономики. Однако до сих пор некоторые виды экономик как бы не замечаются. Основное внимание уделяется лишь макроэкономике, микроэкономике, экономике различных видов предприятий (организаций) и международной экономике. **Экономика же городов – муниципальная экономика, экономика регионов – региональная экономика и экономика домашних хозяйств, зачастую остаются вне поля зрения ведущих ученых и крупнейших исследовательских центров.**

Между тем еще Аристотель (384-322 г.г. до н.э.) уделял экономике домашних хозяйств особое внимание, поскольку в его понимании сам термин «экономика» означал «искусство ведения

домашнего хозяйства». Сравнительно недавно в системе национальных счетов ООН был введен сектор «домашние хозяйства». Однако в целом существует недооценка значения и роли домашних хозяйств, как основного источника образования валового внутреннего продукта (ВВП) государства и конечной социальной ценности современного общества.

Эффективность каждого вида экономики целесообразно характеризовать при помощи соответствующей системы понятий и адекватной им системы показателей.

Эффективность – это широкое, многоплановое понятие (категория), которое означает результативность, плодотворность любой деятельности, программ или мероприятий. Результативность может относиться к самым разным сферам (отраслям) науки и практики. Поэтому важно иметь в виду, что существуют различные виды эффективностей: экономическая, социальная, юридическая, экологическая и т.п.

Для экономики, бизнеса и менеджмента наиболее важное значение имеют два вида эффективности:

- 1) экономическая эффективность;
- 2) конечная эффективность.

Обобщая опыт многих стран, можно сформулировать такое определение: **экономическая эффективность – это результативность любой деятельности, программ или мероприятий, которая выражена в полученной полной чистой прибыли или в другом денежном доходе. При этом полная чистая прибыль**

включает в себя чистую прибыль и прочую полную чистую прибыль после налогообложения.

«Конечная эффективность» – новая категория, введенная в данной работе и не предусмотренная существующими стандартами. Однако она вытекает из всей сложившейся экономической практики многих стран мира, а также из международной методологии. Например, в системе национальных счетов ООН все показатели подразделяются на промежуточные и конечные, валовые и чистые и т.п.

Конечная эффективность – это степень удовлетворения населения в количестве и качестве тех или иных товаров (продуктов), услуг или любых других благ. Эта эффективность названа «конечной», поскольку конечной целью и ценностью человеческого общества является сам человек, т.е. удовлетворение его личных и общественных потребностей в самых различных благах.

Получение экономической эффективности часто является основой для наращивания усилий государственных, региональных и городских учреждений, а также компаний, организаций и физических лиц по росту конечной эффективности, выражаемой в максимально возможном насыщении рынков самыми разнообразными продуктами (товарами), услугами и другими благами.

Существуют два вида конечной эффективности – **абсолютная эффективность и относительная**. В соответствии с этим

конечная эффективность может быть выражена двумя видами показателей:

- 1) **абсолютными** (они измеряют количество, объем полученной конечной эффективности при стандартизированном качестве);
- 2) **относительными** (они представляют собой отношение соответствующего абсолютного показателя конечной эффективности в расчете на одну единицу другого показателя).

Обобщающий показатель количеств и качеств всех продуктов, услуг и других благ можно получить лишь в денежной оценке, поскольку натуральные количества (параметры) и качества (характеристики) непосредственно суммировать нельзя. Поэтому в масштабах государства ***в качестве абсолютного показателя конечной эффективности*** его экономики целесообразно применять обобщающий денежный **показатель стоимости** всех конечных продуктов (продукции), услуг и других благ, произведенных на территории данной страны за определенный период времени (за год и т.п.). Показателем, который полностью отвечает приведенной формулировке, является **валовой внутренний продукт – ВВП (GDP)**. Именно ВВП позволяет судить о размерах конечной эффективности экономики страны. Одновременно ВВП выражает собой и сумму всех первичных доходов в государстве (сумму оплаты труда наемных работников, чистых налогов на производство и импорт, валовой прибыли и валовых смешанных доходов от собственности и предпринимательства). Поэтому ВВП можно считать наиболее обобщающим абсолютным показателем, кото-

рый характеризует конечную и экономическую эффективность экономики страны.

В масштабах региона таким показателем является **валовой региональный продукт – ВРП**, а города – **валовой городской продукт – ВГП**.

На уровне институциональных единиц (для компании, организации и т.п.) в качестве абсолютных показателей конечной эффективности могут быть приняты объемы (количества) потребленных (проданных) продуктов, оказанных услуг или других благ в соответствии со спецификой деятельности данных институциональных единиц. Например, абсолютным показателем конечной эффективности деятельности автомобильной фирмы за отчетный год может быть принято количество проданных (изготовленных) автомобилей этой фирмой за данный год (или суммарный объем продаж всех товаров фирмы за год в твердой валюте). Очевидно, что в данном случае новый термин «конечная эффективность» будет отражать лишь общеизвестный факт: конечной целью автомобильной фирмы является удовлетворение потребностей людей в автомобилях. Термин «конечная эффективность» полностью соответствует также общеизвестному положению о том, что высшей (конечной) социальной ценностью является сам человек, с его запросами и потребностями.

Об эффективности экономики в различных странах мира можно судить по величине и динамике ВВП (табл. 7.1).

Таблица 7.1. ВВП (GDP) стран мира

№ п/п	Страны	В сопоставимых ценах и стоимости валют 1995 г. (млрд. дол. США, billion dollars)			В текущих ценах с учетом ППП (current PPP), млрд. дол. США	
		1995	1998	1999	2001	2003
1	США (United States)	7341,8	8268,1	8611,2	9810,2*	10881,6
2	Япония (Japan)	5137,4	5319,1	5333,0	3359,6	4326,0
3	Германия (Germany)	2458,3	2566,8	2604,3	2185,3	2400,7
4	Франция (France)	1553,1	1655,2	1703,8	1538,2	1748,0
5	Великобритания (United Kingdom)	1124,5	1219,5	1244,7	1461,3	1794,9
6	Италия (Italy)	1097,2	1146,6	1163,0	1510,4	1466,0
7	Испания (Spain)	584,2	645,3	669,5	844,0	836,1
8	Канада (Canada)	579,2	634,2	663,3	898,6	834,4
9	Корея (Южная, Korea)	489,3	516,4	571,6	752,8	605,3
10	Нидерланды (Nether- lands)	414,8	459,8	476,3	443,3*	511,6
11	Австралия (Australia)	376,7	427,9	446,7	507,5*	518,4
12	Мексика (Mexico)	286,2	337,2	349,5	689,3*	626,1
13	Швейцария (Switzer- land)	307,3	319,9	325,3	224,2	309,5
14	Бельгия (Belgium)	275,0	296,0	303,6	276,9	302,2
15	Швеция (Sweden)	240,2	254,9	264,5	227,9	300,8
16	Австрия (Austria)	235,6	250,1	255,5	226,0	251,5
17	Дания (Denmark)	180,2	195,4	198,7	160,0	212,4
18	Турция (Turkey)	169,3	200,8	190,8	408,0	238,0
19	Норвегия (Norway)	146,6	164,2	165,7	135,5*	221,6
20	Польша (Poland)	126,3	156,1	162,4	370,5*	209,6
21	Финляндия (Finland)	129,3	150,1	155,5	135,4	161,5
22	Греция (Greece)	117,6	129,0	133,2	177,5*	173,0
23	Португалия (Portugal)	106,6	118,4	121,9	186,6	149,5
24	Ирландия (Ireland)	65,8	85,5	92,9	119,5	148,6
25	Новая Зеландия (New Zealand)	60,0	62,4	64,8	77,6*	76,3
26	Чехия (Czech Republic)	52,0	52,9	52,8	155,2	85,4
27	Венгрия (Hungary)	44,7	49,6	51,9	124,6*	82,8
28	Люксембург (Luxem- bourg)	18,3	21,2	22,8	21,7	26,2
29	Исландия (Iceland)	7,0	8,2	8,5	8,6	10,5

* - 2000 г.

Источники: 1) Main Economic Indicators. OECD. Paris. August 2002 // [http: www. oecd. org / std/](http://www.oecd.org/std/); 2) World Development Indicators. database. World Bank. September 2004 // [http: www. world. bank. org.](http://www.world.bank.org) и др.

Из табл. 7.1 видно, что наибольшая эффективность экономики по абсолютной величине полученного ВВП достигнута в США, Японии, Германии, Великобритании, Франции, Италии. ВВП Китая (включая Сянган - Гонконг) в 2003 г. составил около 1 410 млрд. дол. США (7-е место в мире), Бразилии – более 492,3 млрд. дол. (15-е место в мире). За последние 20 лет экономика Китая показывает устойчивые темпы экономического роста.

По оценкам Всемирного Банка и статистических подразделений ООН объем ВВП Украины в 2003 г. в сопоставимой валюте составил 49,5 млрд. дол. США, а России – 433,5 млрд. дол. По данным Госкомстата Украины в 2004 г. номинальный ВВП Украины был равен 346,0 млрд. грн.

Указанные оценки ВВП Украины, Китая и России, вероятно, занижены из-за отсутствия надежного учета реальных доходов населения от предпринимательской деятельности и от собственных домашних хозяйств. Проведенный анализ показал, что наличие уникального интеллектуального потенциала, всех видов ресурсов и емкого внутреннего рынка позволяют Украине и России значительно увеличить объемы ВВП.

Эффективность экономики страны целесообразно характеризовать целой системой показателей (индикаторов):

- 1) ВВП в целом и в расчете на душу населения (основные индикаторы системы);
- 2) объем экспорта и импорта;
- 3) объемы продукции и услуг важнейших секторов и сфер деятельности экономики (в твердой валюте и сопоставимых ценах);
- 4) доходы и расходы госбюджета (обычно за год);
- 5) резервы (иностранной валюты и золотого запаса страны);
- 6) государственная задолженность (внешняя и внутренняя);
- 7) прямые инвестиции за рубежом и в стране (в твердой валюте и сопоставимых ценах);
- 8) ежегодный уровень инфляции национальной валюты и др.

В современной экономике большую часть доходов дает сфера услуг (финансовые, информационные услуги, торговля и т.п.). Об эффективности этой сферы можно, в частности, судить по стремительному росту доходов (поступлений) от международного туризма (табл. 7.2).

Из табл. 7.2 видно, что наиболее развит международный туризм во Франции, США, Испании, Китае, Италии, Великобритании. Эффективность этого вида деятельности очень высока. В 2003 году доходы от международного туризма составили в США 64,5 млрд. дол., Испании - 41,8 млрд. дол., во Франции – 37,0 млрд. дол., Италии – 31,2 млрд. дол. За период с 1950 г. по 2003 г. доходы от международного туризма во всем мире увеличились с 2,1 млрд. дол. до 523 млрд. дол., т.е. более чем в 249 раз.

Таблица 7.2. Эффективность международного туризма (*Effectiveness of International Tourism*)

№ п/п	Страны	Число прибытий международных туристов (International tourist arrivals)				Поступления от международного туризма (International tourism receipts)			
		млн. (million)		занимаемое место (rank)		млрд. дол. (billion \$)		занимаемое место (rank)	
		1990 год	2003 год	1950 год	2003 год	1990 год	2003 год	1990 год	2003 год
1	Франция (France)	52,5	75,0	4	1	20,2	37,0	2	3
2	США (USA)	39,4	41,2	1	4	43,0	64,5	1	1
3	Испания (Spain)	34,1	51,8	8	3	18,6	41,8	4	2
4	Китай (China)(с Гонконгом)	17,1	54,8	-	2	7,2	30,4	9	5
5	Италия (Italy)	26,7	39,6	3	5	20,0	31,2	3	4
6	Великобритания (UK)	18,0	24,7	10	6	14,9	22,8	5	7
7	Германия (Germany)	17,0	18,4	9	9	14,3	23,0	6	6
8	Австрия (Austria)	19,0	19,1	7	7	13,4	14,1	7	8
9	Греция (Greece)	8,9	14,0	18	14	2,6	10,7	22	10
10	Россия (Russia)	3,0	8,0	-	7	0,75	4,5	-	29
11	Украина (Ukraine)	0,58	6,3	-	28	0,17	3,9	-	31
Весь мир (World)		457,3	691,0	x	x	263,4	523,0	x	x

Источники: 1). Facts a. Figures 2001. World Tourism Organization. Madrid. June 2002; 2). Yearbook of Tourism Statistics 1996. WTO. Madrid. Vol. 1 and 2; 3) Tourism Highlights/ Edition 2004. WTO. Madrid. – 18.03.2005. // WWW. world – tourism. org. – 10 pp.

Обобщающим показателем относительной конечной эффективности в масштабах государства является объем ВВП в расчете на душу населения страны (GDP per capita), для региона – объем ВРП на душу населения региона, для города – ВГП на 1 чел. города. Эти же показатели служат и наиболее обобщающими изме-

рителями качества жизни населения страны, региона, того или иного города.

О качестве жизни населения высокоразвитых стран известное представление дают показатели табл. 7.3.

Таблица 7.3. ВВП на душу населения (*GDP per capita*) в 2001 году в сопоставимых ценах на основе покупательной силы паритетов

№	Страны	в дол. США (US dollars)
1	Люксембург (Luxembourg)	49056
2	США (United States)	35619*
3	Ирландия (Ireland)	31115
4	Швейцария (Switzerland)	31005
5	Исландия (Iceland)	30196
6	Норвегия (Norway)	30166
7	Дания (Denmark)	29868
8	Канада (Canada)	28911
9	Нидерланды (Netherlands)	27847*
10	Австрия (Austria)	27818
11	Бельгия (Belgium)	26932
12	Германия (Germany)	26542
13	Япония (Japan)	26410
14	Австралия (Australia)	26333*
15	Финляндия (Finland)	26097
16	Италия (Italy)	26074
17	Швеция (Sweden)	25617
18	Франция (France)	25255
19	Великобритания (United Kingdom)	24455*
20	Испания (Spain)	20961
21	Новая Зеландия (New Zealand)	20250
22	Португалия (Portugal)	18550
23	Греция (Greece)	16816*
24	Корея (Южная, Korea)	15901
25	Чехия (Czech Republic)	15128
26	Венгрия (Hungary)	12431*
27	Словакия (Slovak Republic)	11644
28	Польша (Poland)	9586*
29	Мексика (Mexico)	9147

* - 2000 г.

Источники: данные ОЭСР: OECD National Accounts. August 2002 (Paris)

Качество жизни населения страны, региона или города целесообразно характеризовать соответствующей системой социальных индикаторов:

- 1) ВВП, ВРП или ВГП соответственно на душу населения страны, региона или города (основные индикаторы систем для страны, региона, города);
- 2) средняя продолжительность жизни населения в годах (мужчин и женщин отдельно);
- 3) рождаемость и смертность населения (число чел. на 1000 чел.);
- 4) уровень занятости (в % от экономически активного населения);
- 5) число безработных;
- 6) ежегодные затраты на здравоохранение и образование (доля в ВВП, ВРП или ВГП соответственно в %. Лучше эти же затраты, но в расчете на душу населения в твердой валюте и сопоставимых ценах);
- 7) среднее количество м^2 отапливаемой жилой площади на душу населения;
- 8) число автомобилей и других предметов длительного пользования на душу населения и «стандартную» семью из четырех человек (двое взрослых и двое детей);
- 9) среднемесячный доход наемных работников (в дол. США);

- 10) средняя часовая ставка наемных работников (в дол. США);
- 11) средняя продолжительность отпуска;
- 12) установленный законом пенсионный возраст;
- 13) среднее число специалистов с высшим образованием (на 1000 чел.);
- 14) среднее число персональных компьютеров на 100 чел. и др.

Эффективность работы компании (организации, предприятия) целесообразно характеризовать следующей системой индикаторов:

- 1) величиной полученной полной прибыли (основной показатель системы);
- 2) уровнем рентабельности инвестированного капитала;
- 3) прибыльностью акций компании (организации, предприятия);
- 4) объемом продаж продукции (товаров) и услуг;
- 5) величиной капитализированной (рыночной) стоимости данной компании, организации или предприятия;
- 6) степенью ликвидности капитала;
- 7) величиной затрат (в дол. США) на используемые материальные, энергетические и трудовые затраты на каждые 100 долларов проданной продукции и услуг и др.

Для предприятия, фирмы или другой организации величина полученной полной чистой прибыли может служить основным показателем (индикатором) экономической эффективности.

Такое определение экономической эффективности соответствует стандарту финансового учета FAS – 130 «Отражение в отчетности полной чистой прибыли» системы учета США (US GAAP), который введен в действие для финансовых периодов, начиная с 1998 г. Полная чистая прибыль в качестве показателя экономической эффективности рекомендуется и во Всемирных Международных стандартах (IAS).

Экономическая эффективность может выражаться двумя видами показателей: абсолютными и относительными. В качестве абсолютного показателя экономической эффективности целесообразно принять сумму полной чистой прибыли, выраженную в соответствующей твердой валюте (при сохранении параллельной аналогичной оценки в валюте данной страны, как это обычно требует национальное законодательство).

При этом все статьи баланса, которые выражены в валюте, обесценивающейся из-за инфляции, целесообразно пересчитать в твердую валюту. В последнее время такими относительно стабильными валютами являются американский доллар и евро. Однако даже стабильность этих валют необходимо постоянно анализировать. Статистические бюро ООН, ОЭСР и многие другие международные организации для сопоставимости денежных показателей различных стран выражают их в американских долларах.

В качестве примера определения полной чистой прибыли приведем фрагмент возможного отчета о полной чистой прибыли фирмы. Пусть, например, доходы фирмы за отчетный год соста-

вили 1 437 852 дол., а расходы – 810 802 дол. в текущем году получено чистой прибыли – 407 582 дол. (эта прибыль указывается в традиционном отчете о прибыли). Ставка фирмы по налогу на прибыль в данной стране равна 35%. За отчетный год фирма получила два компонента, составляющих прочную полную чистую прибыль (кроме компонентов, включаемых в чистую прибыль):

- 1) прибыль, накопленную по инвестиционным ценным бумагам, которые предназначены для продажи – 200 000 дол.;
- 2) убыток от пересчета (корректировок) зарубежных валют – 40 000 дол.

В данном примере фрагмент возможного отчета фирмы о полной чистой прибыли примет следующий вид:

Форма № ... Отчет о прибыли фирмы ...

Отчет о прибыли и полной чистой прибыли за ... год

	Доходы (дол.)
Доходы	1 437 852
Расходы	810 802
Прибыль до налога на прибыль	627 050
Налог на прибыль	219 468
Чистая прибыль	407 582
Прочая полная прибыль после налогообложения:	
Нереализованная прибыль от владения ценными бумагами	130 000
Убыток от пересчета зарубежных валют	26 000
Прочая полная чистая прибыль.....	104 000
Итого полная чистая прибыль	511 582

Полная чистая прибыль составила:
 $407\,582 + 130\,000 - (40 - 40 \times 0,35) = 511\,582$ дол.

Как видим, традиционный отчет о прибыли дополнительно содержит (после указания чистой прибыли) элементы прочей полной чистой прибыли, а также итоговую сумму полной чистой прибыли.

До последнего времени абсолютный показатель экономической эффективности в виде полной чистой прибыли многие институциональные единицы (юридические лица) не учитывали, поскольку в отчетах о прибыли не всегда фиксировались компоненты прочей полной чистой прибыли. Термин «прочая полная чистая прибыль» означает доходы, расходы, прибыли и убытки, которые включаются в полную чистую прибыль, но не фиксируются в чистой прибыли (например, отрицательные корректировки собственного капитала, связанные с дополнительными пенсионными обязательствами, еще не признанными как чистые затраты периода на пенсионное обеспечение и т.п.).

В качестве относительного (в %) показателя экономической эффективности во многих странах используется уровень рентабельности инвестированного капитала (Return on Investment = ROI):

$$R = P/K, \quad (7.1)$$

где **R** – рентабельность инвестированного капитала (можно выражать в денежных единицах типа «количества центов получаемой полной чистой прибыли на каждый инвестированный дол-

лар», а также в процентах; для перевода в проценты, результат, полученный по формуле (7.1) следует умножить на 100%);

Р – полная чистая прибыль, полученная от инвестированного капитала;

К – величина инвестированного капитала.

Сравнительный анализ развития экономик стран мира показывает, что *повышение качества жизни населения и рост экономической эффективности обеспечиваются, прежде всего, приоритетным финансированием науки (научно-технического прогресса), образования и медицины.*

Вопреки устаревшим представлениям о непроизводительном, неэффективном характере «непроизводственной сферы», *инвестиции в науку, образование и медицину экономически очень выгодны.* Приоритетное финансирование этих трех сфер человеческой деятельности позволяет сберечь все виды ресурсов (финансовые, материальные, энергетические, природные и т.п.), продлить среднюю продолжительность трудоспособной жизни населения (что равноценно производству за этот период огромной массы дополнительных ценностей – товаров, услуг и т.п.), резко повысить качество жизни. Преимущественное же, несбалансированное финансирование отраслей, производящих промежуточную, сырьевую продукцию (нефть, газ, электроэнергию, уголь, чугун, сталь, цемент, зерно и т.п.) лишь стимулирует затратные неэффективные технологии, консервирует отсталую научно-техническую инфраструктуру той или иной страны.

Анализ также показывает, что эффективность экономики зависит не столько от наличия ресурсов, выбора форм собственности или монетарной (денежной) политики, сколько от уровня развития науки, медицины и образования, а также от качества применения менеджмента и маркетинга во всех звеньях и сферах экономики государств. Многие страны имеют высокие показатели эффективности экономики и повышения качества жизни населения (ВВП и др.) без наличия значительных природных ресурсов и при использовании различных видов и форм смешанной собственности и монетарной политики (Япония, Швейцария, Нидерланды, Сингапур, Люксембург и др.).

8. ИНДЕКСЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА

Как уже отмечалось, для измерения динамики различных показателей и процессов ученые Харьковской экономической школы, как и исследователи других научных школ, уже давно предлагали использовать индексы.

Индексный метод — один из важнейших и старейших методов экономики, бизнеса и коммерции. По существу, и об этом будет сказано несколько ниже, руководители и специалисты во всех фирмах, учреждениях, предприятиях и организациях постоянно, каждый день просматривают, собирают, анализируют, оценивают, а иногда и сами вычисляют индексы. Зачастую, тот или иной человек, использующий информацию, даже не подозревает, что он каждый день имеет дело с индексами и индексными рядами экономических и социальных показателей.

До сих пор ошибочно считается, что история индексов началась с вычислений индексов цен Ш. Дюто (Dutot, С. F.) в 1738 г. или Б. Флитвудом (Fleetwood, В. W.) в 1707 г. Так, в крупнейшей и одной из лучших в мире 9-томной статистической энциклопедии вся «история» индексного метода начинается с вычислений Б. Флитвуда [70, с. 54].

Между тем, как уже отмечалось, индексы цен вычислялись еще в Древнем Египте более пяти тысяч лет тому назад. В 1768 г. родоначальник французской статистики и крупный мыслитель

своей эпохи Жан Боден в книге «Ответ на парадоксы господина Мальструа...» приводит один из старейших обобщающих индексов цен. Он жалуется на общий рост цен за последние сто лет из-за обилия богатейших месторождений драгоценных металлов в Америке (*La response de Maistre Jean Bodin, advocate en la cour, au paradoxe de monsieur de Malestroit, etc. Paris, 1568, p. 2-6*).

В 1609 г. выдающийся английский экономист, «стратег торговли» Томас Ман (Т. Mun) в своем памфлете «Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией...» опубликовал старейшие, используемые до сих пор агрегатные индексы цен с текущими, фактическими «весами» (*A Discourse of Trade from England into the East-Indies, etc. London, 1609*). В настоящее время эти индексы, впервые вычисленные Т. Маном в 1609 г., называются «индексами Пааше», хотя последний определил их лишь в 1874 г.

В 1803 г. российский финансист, писавший свои работы и на немецком языке, Федор Вирст (Т. Wurst) впервые вычислил агрегатный индекс цен с базисными весами (Вирст Ф. Х. 28 таблиц, принадлежащих к «Рассуждениям о некоторых предметах законодательства и управления финансами и коммерцией Российской империи». 1807. Табл. 7).

В настоящее время этот индекс широко используется на практике и носит название «индекс Ласпейреса», хотя сам немецкий экономист Этьенн Ласперес (Е. Laspeyres) не претендовал на такое персональное наименование индекса цен, который он вычислил лишь в 1871 г., значительно позже Ф. Вирста (см.

Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 1871 Bd. 16. S. 296-314, или перепечатку статьи Э. Ласпейреса через сто лет в этом же журнале — 1981. Bd. 196. H. 3. S. 296-315).

Замечательные индексные расчеты Т. Мана и Ф. Вирста намного опередили свое время и, видимо, поэтому до сих пор не были замечены современными исследователями. Во всяком случае самые важные и распространенные формулы индексов до сих пор называются «индекс Ласпейреса» и «индекс Пааше».

Нами установлено, что К. М. Уолш — автор терминов «индекс Ласпейреса» и «индекс Пааше» не смог обнаружить индексные расчеты Т. Мана и Ф. Вирста (см. эти термины в его книге за 1901 г. на с. 534 и др. — Walsh, C. M/ The measurement of general exchange-value. N. Y., 1901).

Это нисколько не умаляет вклад К. М. Уолша в индексную теорию и экономическую науку, поскольку найти новые индексные расчеты в грандиозном массиве древней экономической литературы за все время существования человеческой цивилизации на основных языках стран мира — дело весьма трудоемкое, требующее огромных затрат времени. По нашим подсчетам только работ, посвященных ценам и деньгам, в 16 в. вышло более 300, а в 17 в. — уже свыше 2000. **В связи со сказанным предлагаем восстановить историческую справедливость: вместо “индекса Пааше” использовать термин “индекс Мана”, а “индекса Ласпейреса” — “индекс Вирста”.**

До сих пор остается нерешенной проблема определения точного содержания индексов, а также наличия их основной обобщающей формулы. Логично было бы предположить, что поскольку индексы объединяет что-то общее, то имеется и их общая основная формула. Поиски такой формулы продолжались несколько столетий. В результате было предложено множество формул, взаимно противоречащих и исключающих друг друга.

Для выяснения содержания индексов определим важнейшие области их применения. При этом сразу же подчеркнем, что индексы стоимости акций, оценки качества, «настроения» потребителей товаров, а также всевозможные рейтинговые индексы вычисляются по особым формулам и методикам. Однако для индексов большинства показателей может быть использована новая основная формула индексного метода.

Основные области применения индексов следующие. Это, во-первых, **индексный метод сравнения уровней показателей**, который позволяет сопоставить фактические и эталонные значения бесчисленного множества экономических, социальных, психологических и иных показателей. По существу, каждый показатель имеет свой индекс. Поэтому индексы вычисляют все субъекты хозяйственной деятельности, все статистические органы более чем 190 стран мира.

Во-вторых, **индексный метод факторного анализа**, позволяющий измерить влияние огромного числа факторов, которые связаны как произведение сомножителей или сумма произведе-

ний сомножителей. Например, такие связи существуют между количеством проданных товаров $\{q_i\}$, их ценами $\{p_i\}$ и стоимостью товаров или объемом продаж $\{Q\}$, т. е. $\sum \{q_i p_i\} = Q$. В данном случае индексный метод позволяет определить влияние количеств проданных товаров $\{q_i\}$ и их цен $\{p_i\}$ на объем продаж (на Q). От объема же продаж зависит величина чистой прибыли, получаемой предприятием или фирмой.

В-третьих, это **метод систем индексов — индикаторов**, который позволяет оценить экономическую и социальную конъюнктуру государств, их регионов, отраслей и секторов экономики, а также состояние и перспективы развития предприятий, фирм, учреждений и организаций. Для этой цели в масштабах государств используют национальные системы индикаторов и «экономические барометры», на уровне регионов, отраслей и секторов — индексы-индикаторы динамики, состояния и развития регионов, отраслей и секторов экономики, на микроуровне — системы индексов — индикаторов динамики, состояния и развития экономики, социальной сферы, экологии государств, регионов, городов, отраслей, секторов экономики, фирм, предприятий, организаций, учреждений, банков, бирж и т. д.

В-четвертых, получил большое распространение **индексный метод индексации (дефлирования)**. Он незаменим для борьбы с инфляцией. Метод индексации позволяет создать надежный механизм защиты населения и экономики страны от раскручивания «инфляционной спирали», т. е. «гонки» цен и зарплат. Зарубеж-

ный опыт показывает, что в условиях гиперинфляции необходимо индексировать (дефлировать) все важнейшие денежные показатели — заработные платы и другие доходы, сберегательные вклады населения, налоги и объемы продукции, основные и оборотные фонды предприятий, фирм и организаций и т. д.

В-пятых, для оценки деловой активности очень широко используются **индексы стоимости акций, «уверенности» и «настроения» потребителей, индексы «предпочтений» тех или иных товаров** и т. п.

В-шестых, индексы получают все большее распространение в социологических и политических прогнозах, в психологических, медицинских, технических, исторических и иных исследованиях. Все большее значение приобретают **«индексы качества»** на основе балльных и других «условно содержательных» оценок.

Латинское слово «индекс» означает «указатель», «показатель». В современном значении **индексы — это системные относительные показатели, которые характеризуют изменения экономических, социальных и иных явлений во времени, в пространстве или по сравнению с любым эталоном** (стандартами, плановыми или средними величинами, показателями прошлых периодов, лучших фирм, организаций и т. п.). Индексы образуют системы взаимосвязанных показателей. Чаще всего — это системы индексов — сомножителей. Существует правило: индексы связаны так же, как и показатели, из которых они вычисляются. Например, уже отмечалось, что произведение количеств това-

ров $\{q_i\}$ на их цены $\{p_i\}$ равно стоимости данных товаров $\{Q\}$. Точно также связаны и индексы этих трех показателей:

$$I_q \times I_p = I_Q,$$

где I_q — индекс количеств товаров (их физического объема);

I_p — индекс цен,

I_Q — индекс стоимости товаров (объема продаж).

Различаются два основных вида индексов — частные $\{i\}$ и общие $\{I\}$.

Частные показывают изменения какого-либо элемента, а общие — всей рассматриваемой совокупности элементов. Например, частный индекс цен $\{i_p\}$ характеризует изменение цены лишь одного какого-либо товара, а общий $\{I_p\}$ — всех рассматриваемых товаров. Вычисление частных индексов не представляет особого труда — достаточно сравнить фактическое значение показателя с эталонным образцом (базисным).

Для вычисления общих индексов существует огромное число специальных формул, которые ранее необходимо было запоминать. В связи с этим в данной работе рекомендуется новая важная формула индексного метода. Она позволяет построить почти все общие индексы. Тем самым читатели избавляются от необходимости запоминать и использовать все «промежуточные», частные индексные формулы.

В основе общей формулы лежит очень простое и объективное обоснование: все индексы должны показывать изменения лишь тех величин, которые они измеряют (индексируемых вели-

чин). Они не должны зависеть от искажающего влияния всех прочих, посторонних факторов [подробнее см. 11, с. 50-51].

Соблюдение этого условия приводит к следующей важнейшей формуле индексного метода:

$$I_{x_i} = \frac{\sum_{i=1}^n \{x_{1i} R_{1i} N_{0i}\}}{\sum_{i=1}^n \{x_{0i} R_{1i} N_{0i}\}} = \frac{\sum_{i=1}^n \left\{ x_{1i} \prod_{k=1}^e m_{1k} \prod_{f=1}^z m_{0f} \right\}}{\sum_{i=1}^n \left\{ x_{0i} \prod_{k=1}^e m_{1k} \prod_{f=1}^z m_{0f} \right\}}, \quad (8.2)$$

где I_{x_i} — индекс любого показателя $\{x_i\}$, x_{1i} и x_{0i} — индексируемые величины в отчетном и базисном (эталонном) периоде (например, отчетные и базисные цены в индексе цен); R_{1i} — показатели, на одну единицу которых рассчитаны индексируемые величины, т. е. знаменатели этих величин (они берутся на отчетном уровне); N_{0i} — все остальные показатели индексной модели (они берутся на базисном уровне).

Для использования этой формулы все показатели (факторы), образующие знаменатели индексируемых величин $\{R_{1i}\}$, берутся на отчетном уровне, а все остальные $\{N_{0i}\}$ — на базисном. В многофакторных расчетах (при числе факторов более 3) величины R_{1i} и N_{0i} заменяются произведениями составляющих их факторов, т.е.

$$R_{1i} = \prod_{k=1}^e m_{1k} \quad \text{и} \quad N_{0i} = \prod_{f=1}^z m_{0f},$$

где m_{1k} — отчетные факторы — сомножители, образующие знаменатели индексируемых величин; m_{0f} — базисные факторы — сомножители (они не «падают») в знаменатели индексируемых величин. Фиксирование в общей формуле индексов одних вели-

чин $\{R_{1i}\}$ на отчетном уровне, а в других $\{N_{0i}\}$ на базисном обобщает сложившуюся практику вычисления индексов.

Эта формула позволяет легко и быстро вычислить все важнейшие индексы. Например, определим наиболее часто вычисляемые во всех странах индексы количеств товаров или объемов самой различной продукции $\{I_q\}$ и индексы цен $\{I_p\}$. Одновременно решим часто встречающуюся на практике задачу — установим, как влияют проданные количества товаров и их цены на общую стоимость реализованных товаров (на объем продаж). Возьмем, например, такие типичные показатели, как количества проданных товаров и их цены, которые всегда имеются в итоговых данных корпораций, предприятий и организаций.

Таблица 8.1. Исходные данные для определения трех индексов — количеств реализованных товаров, цен и объемов продаж

Товары (продукция)	Количества проданных товаров (продукции)		Цены за единицу, дол.	
	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год
А (шт.)	5000	5500	2000	2116
В (т)	10000	12000	1000	1100

Определим по общей формуле (8.2) индекс количеств товаров (он же индекс объемов любой продукции). Подставим в данную формулу все необходимые величины. В индексе количеств индексируемые величины — количества товаров. Поэтому x_{1i} — это 5500 шт. и 12000 т., а x_{0i} — 5000 шт. и 10000 т. Поскольку у количеств товаров (например, у 5000 и 5500 единиц проданной

продукции) нет знаменателей, то в общей формуле индексов знаменатели $\{R_{li}\}$ пропускаются, т. е. все $R_{li} = 1$ (если индекс равен единице, то это означает, что данный фактор на него не влияет). Взамен N_{0i} подставим базисные цены за прошлый год — 2000 и 1000 дол. В результате получим индекс количеств товаров (или объемов продукции), который очень широко используется во всех странах мира:

$$I_q = \frac{\sum \{x_{li} R_{li} N_{0i}\}}{\sum \{x_{0i} R_{li} N_{0i}\}} = \frac{5500 \cdot 2000 + 12000 \cdot 1000}{5000 \cdot 2000 + 10000 \cdot 1000} = \frac{23 \text{ млн. дол.}}{20 \text{ млн. дол.}} = 1,15, \text{ или } 115\%.$$

Индекс показывает, что количество проданных товаров в отчетном году по сравнению с базисным, прошлым годом увеличилось на 15%.

Определим теперь, как изменились цены на проданные товары. С этой целью необходимо вычислить индекс цен. Снова используем общую формулу индексов. В индексе цен индексируемые величины — отчетные и базисные цены. Поэтому x_{li} — это отчетные цены (2116 и 1100 дол.), а x_{0i} — базисные (2000 и 1000 дол.). Цены, в отличие от количеств товаров, рассчитаны на одну единицу товаров, т. е. последние являются как бы их «знаменателями» (например, цена в 2000 дол. Рассчитана на одну единицу продукции, цены молока — на 1 л, нефти — на 1 баррель или 1 т и т. д.).

Поэтому в индексе цен количества товаров, которые «попали» в знаменатель индексируемой величины, берутся на отчетном

уровне, т. е. R_{1i} — это отчетные количества товаров (5500 шт. и 12000 т). Величин N_{0i} в данном индексе нет, поскольку здесь рассматривается лишь два, а не три или большее число факторов (эти два фактора индексной модели — количества товаров и цены; их произведение образует двухфакторную модель стоимости проданных товаров). В результате получим индекс цен, который широко используется в экономике, статистике и бизнесе:

$$I_p = \frac{\sum \{x_{1i} R_{1i} N_{0i}\}}{\sum \{x_{0i} R_{1i} N_{0i}\}} = \frac{2116 \cdot 5500 + 1100 \cdot 1200}{2000 \cdot 5500 + 1000 \cdot 1200} = \frac{24,838 \text{ млн.дол.}}{23 \text{ млн.дол.}} = 1,08, \text{ или } 108\%.$$

Индекс показывает, что цены проданных товаров в отчетном году по сравнению с прошлым годом повысились на 8%. Индекс объема продаж товаров определяется простым делением отчетной стоимости товаров на базисную:

$$I_q = \frac{24,838 \text{ млн.дол.}}{20 \text{ млн.дол.}} = 1,242, \text{ или } 124\%.$$

Индекс показывает, что объем продаж товаров увеличился на 24,2%. Три индекса образуют индексную систему: $I_q \times I_p = I_Q$, или $1,15 \times 1,08 = 1,242$.

В настоящее время индексы количеств товаров, цен и объемов продаж (покупок) вычисляются как для стран, регионов, предприятий, банков и бирж, так и для различных групп населения, «типичных» семей, «стандартных» покупателей и т. д. При этом в экономически высокоразвитых странах динамика цен и объемов продукции (товаров) отслеживается не только по годам,

кварталам и месяцам, но и в разрезе отдельных декад, недель и дней.

По общей формуле индексов можно определить как традиционные, так и совершенно новые индексы. Теперь нет никакой необходимости использовать огромное число промежуточных, частных индексных формул, которыми заполнены многие страницы специальной статистической литературы. Если же учесть, что получаемые по общей формуле агрегатные индексы легко преобразуются в соответствующие средние арифметические и средние гармонические взвешенные индексы, то становится очевидным, что новая рекомендуемая формула заменяет (обобщает) арифметические и гармонические индексы и является основной для построения всех индексов экономических и социальных показателей.

Общая формула позволяет использовать и индексный метод факторного анализа. Так, в данном примере можно решить практически очень важную задачу — установить на сколько (в долларах или другой валюте) увеличился объем проданной продукции за счет двух основных факторов коммерческого успеха — роста количества проданных товаров и их цен. Подобный расчет позволяет оценить вклад каждого из двух указанных факторов в рост чистой прибыли (или убытка) фирмы, предприятия или организации.

Для определения влияния факторов по общей формуле индексов (8.2) достаточно из числителей соответствующих индексов вычесть их знаменатели. Так, в данном примере получим:

1) индекс количеств показывает, что за расчет роста физических объемов

проданных товаров общая стоимость продаж увеличилась на:

$$23 - 20 = 3 \text{ млн. дол.}$$

2) индекс цен показывает, что за счет их роста объем продаж товаров увеличился на: $24,838 - 23 = 1,838$ млн. дол.

В целом за счет двух факторов получен прирост объема продаж товаров в размере: $3 + 1,838 = 4,838$ млн. дол., что полностью соответствует его фактическому росту: $24,838 - 20 = 4,838$ млн. дол.

Аналогичные расчеты можно производить не только для стран, регионов и предприятий (фирм), но и для каждого проданного или купленного товара.

Так, на данном примере объем продаж товара А увеличился с 10 млн. дол. В прошлом году до 11,638 млн. дол. В отчетном, т. е. общий прирост составил:

1) роста количеств товара А на:

$$x_1 R_1 N_0 - x_0 R_1 N_0 = 5500 \times 2000 - 5000 \times 2000 = 11 \text{ млн.} - 10 \text{ млн.} = 1 \text{ млн. дол.}$$

2) роста цен на товар А:

$$x_1 R_1 N_0 - x_0 R_1 N_0 = 2116 \times 5500 - 2000 \times 5500 = 11,638 - 11 = 0,638 \text{ млн. дол.}$$

Такой расчет по каждому проданному или купленному товару можно производить не только для фирмы или организации, но и для любого человека, когда он выступает в роли покупателя или продавца (а в такой роли он выступает постоянно!). Например, можно определить выигрыш (или проигрыш) каждого чело-

века от снижения (или роста цен) на любой приобретенный товар. Пусть, например, в отчетном году покупатель купил 2 шт. товара А. Тогда его проигрыш от роста цен на товар А составил:

$$x_1 R_1 N_0 - x_0 R_1 N_0 = 2116 \times 2 - 2000 \times 2 = 4232 - 4000 = 232 \text{ дол.}$$

Своевременная покупка данного товара в прошлом году позволила бы сберечь эти деньги.

Для оценки экономической и социальной конъюнктуры во многих странах уже давно используется метод систем индексов-индикаторов. Еще в 1888 г. французский экономист Альфред де Фовилль все индексы, изображенные в виде прямоугольных столбиков, которые положительно охарактеризовали экономику Франции, закрашивал розовым цветом, отрицательно черным [11, с. 18]. По преобладанию розового или черного цветов он судил о состоянии экономики Франции. Отсюда возникло известное выражение : «видеть все в розовом цвете».

В современной международной терминологии **индикаторы — это важнейшие показатели, которые наиболее точно и правильно фиксируют те или иные явления или процессы.** Среди индексов-индикаторов выделяются наиболее обобщающие показатели, которые называются «экономическими барометрами» или сводными «индексами основных показателей». В настоящее время такие глобальные индексы-индикаторы вычисляются во всех экономически высокоразвитых странах. Например, в США — это сводный «индекс 12 основных показателей», характеризующих экономику данной страны. **Подобные глобальные ин-**

дикаторы имеют очень важное преимущество, которого нет ни у одного другого показателя — они интегрируют (обобщают) одним числом состояние или перспективы развития всей национальной экономики. При множестве же разнонаправленных показателей очень трудно отдать предпочтение какому-либо одному из них.

Аналогичным образом сводные индексы регионов или фирм (предприятий) характеризуют одним числом состояние и перспективы развития данного региона или фирмы. Эта однозначность оценок сводных индексов-индикаторов позволяет отслеживать очень сложные экономические и социальные процессы. Например, по глобальным индексам, наряду с некоторыми другими важнейшими показателями, судят об экономическом положении страны, о перспективах дальнейшего подъема (бума) или спада (кризиса) национальной экономики. Системы индексов-индикаторов состоят из сводного индекса и индексов основных показателей. Все эти индикаторы взаимно дополняют друг друга, характеризуя разные стороны и особенности моделируемых процессов: национальной или региональной экономики, производственно-финансовой деятельности фирмы и т. д. [подробнее см.:11, с. 53-61].

Исключительно важное значение для борьбы с инфляцией имеет **метод индексации (дефлирования).** Индексация — это **компенсация из-за инфляции национальной валюты доходов и сбережений населения, а также реальной стоимости всех**

других денежных показателей, при помощи подвижной шкалы индексов инфляционного роста цен, корректирующих величину текущей денежной оценки. Для индексации заработной платы и других денежных доходов чаще всего используется такая формула:

$$S_1 = S_0 \times I_p^u,$$

где S_1 — скорректированная заработная плата или другой денежный доход после индексации; S_0 — заработная плата или другой доход до индексации; I_p^u — индекс инфляционного роста цен.

Например, в текущем месяце заработная плата работника составила 1000 денежных единиц (долларов и т. п.), а индекс инфляционного роста на товары и услуги — 105%. Тогда после индексации для компенсации потерь из-за инфляции данному работнику устанавливается зарплата в размере:

$$S_1 = 1000 \times 1,05 = 1050 \text{ единиц.}$$

9. ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ И НАУК

Профессиональная подготовка в экономике, науке и бизнесе невозможна без знания прошлого. *Часто история того или иного вопроса является ключом к решению самых сложных проблем.* Ведь за шесть тысяч лет письменной истории человечества были и блестящие идеи, и опыт их внедрения, и многочисленные ошибки! С этой точки зрения опыт экономических школ бесценен.

К сожалению, **история реального решения** тех или иных экономических проблем зачастую отсутствует даже в хороших учебниках по экономике, бизнесу и менеджменту. Между тем, например, в ряде государств мира разворачиваются «инфляционные драмы».

Очевидно, что многих бед инфляции удалось бы избежать, если бы стал всеобщим достоянием опыт борьбы с инфляцией Английского банка, Федеральной резервной системы США, денежные реформы в России С.Ю.Витте и после 1917 года – Г.Я. Сокольникова (1888-1939 г.г.), крах «системы Ло» во Франции, несостоятельность тотального (под угрозой смертной казни) запрета на повышение цен древнеримского императора Диоклетиана в 301 г. [55] и т.п. В связи с этим становится очевидным, насколько **важным и актуальным является усиление «исторической части» в современных экономических школах и науках.**

Харьковская экономическая школа – лишь одна из многих экономических школ мира. Анализ экономической и социальной динамики, системный интегрирующий подход продолжает оставаться предметом исследований, как харьковских экономистов, так и ученых других школ и направлений.

Современная экономическая наука и хозяйственная практика остро нуждаются в новых подходах. До сих пор не исследованы целые отрасли и направления экономической науки и практики. Например, такие важные подразделения, как сектор «экономика домашних хозяйств», «муниципальная экономика» и др. не имеют своих крупных ученых, фундаментальных учебников и т.п.

Качество многих экономических явлений и процессов остается вне поля зрения исследователей. Лишь в последние десятилетия качеству товаров и «качеству жизни» населения стало уделяться должное внимание. Однако до сих пор о «качестве доходов», «качестве инвестиций», «качестве цен» и других «экономических качествах» почти нет никаких работ.

Важное значение в новых условиях приобретает **проблема системности, комплексности.** Возникли Европейский Союз (EU) с единой европейской валютой – евро, всемирные экономические организации (Всемирная торговая организация, Всемирная туристская организация, Международный валютный фонд (IMF) и др.), планетарная информационно-аналитическая система Internet, Система национальных счетов ООН (SNA of UN) и другие интеграционные составляющие. Однако до сих пор проблемы

экономики почти не исследуются в единой системе с важнейшими вопросами правового, менеджерского, экологического и психологического развития государств, регионов, городов и институциональных единиц. В частности, до сих пор не разработаны и не используются соответствующие системы индикаторов.

В новых условиях ***важно осуществить интеграцию, комплексный «синтез» смежных наук для решения важнейших проблем экономики, бизнеса, менеджмента, маркетинга, права, социологии, психологии и экологии.*** Международный опыт свидетельствует, что проблемы экономики, бизнеса и менеджмента в той или иной стране невозможно решить в рамках одной какой-либо научной школы. Повышение эффективности развития стран, их регионов, городов и институциональных единиц зависит от совместных слаженных усилий политиков, экономистов, юристов, бизнесменов, менеджеров, математиков, психологов, экологов, врачей и др. Поэтому мы рекомендуем для решения ***важнейших проблем экономики, бизнеса и менеджмента новый интегральный системный подход (ИСП).***

Наконец подчеркнем, что есть все основания полагать, что ***исследования динамики, которому Харьковская экономическая школа уделяла всегда большое внимание, в будущем приобретут еще больший размах и значение.***

Ведь все явления и процессы развиваются во времени. Однако ресурсы времени всегда ограничены и невозполнимы, «цена времени» зачастую является решающим фактором.

Между тем этот факт до сих пор до конца не осознан. До сих пор «фактор времени» не получил своей адекватной экономической и социальной оценки. Достаточно отметить, что «фактор времени» не является приоритетным по сравнению с ресурсными и финансовыми показателями. Все перечисленные проблемы являются важными перспективными областями исследования. Однако все они уже выходят за рамки данной работы. Каждая из них еще ждет своих собственных исследователей.

В заключение отметим, что автор везде, где это было возможно, рассматривал неизвестные ранее факты, идеи и подходы. Насколько это удалось сделать — судить читателям.

СПИСОК ОСНОВНОЙ ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ^{*)}

1. Анцыферов А.Н. Курс элементарной статистики. 2-е изд. – Харьков, 1910. – 478 с.
2. Аристотель. Соч. в 4 томах. – М.: Мысль, 1976. Т. I. С. 122, 175.
3. Беляевский В.А. Вавилон легендарный и Вавилон исторический. – М.: Мысль, 1971. – 319 с.
4. Брон А. Рабочее снабжение и бюджетный индекс// Вопросы профдвижения Украины. - 1919.- № 4.- С. 38 – 46.
5. Всемирная история экономической мысли. В 6-ти томах. – М.: Мысль, 1987. Т. 1. – 606 с.
6. Гаттенбергер К.К. Венский кризис 1873 г. – СПб., 1877. – 191 с.
7. История и теория статистики в монографиях Вагнера, Рюмелина, Эттингена и Швабе. Пер. с нем. Ю.Янсона. – СПб.. 1879. С. 20 – 22.
8. Кауфман И.И. Теория и практика банковского дела. Т.1. – СПб., 1873. – 928 с.; Т.2. – СПб., 1877. – 627 с.
9. Кауфман И.И. Теория колебания цен Г. Кауфмана. – Харьков: Унив. тип, 1867. – 288 с.
10. Кауфман Ил. Обзор проектов, вышедших в 1861 – 78 годах по вопросу о преобразовании кредитной денежной системы России. – СПб., 1878. – 78 с.

^{*)} В работе использовано более 400 первоисточников. Приведены лишь основные из них.

11. Ковалевский Г.В. Индексный метод в экономике. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 239 с.
12. Ковалевский М.М. Очерк происхождения и развития семьи и собственности. – М.: Соцэкгиз, 1939.
13. Ковалевский М.М. Происхождение современной демократии. Т. I. – М., 1895; Т. II. – М., 1895; Т. III. – М., 1897; Т. IV. – М. 1897.
14. Ковалевский М.М. Экономический рост Европы до возникновения капиталистического хозяйства. Т. I. – М., 1898; Т. II. – М., 1900; Т. III. – М., 1903.
15. Кондратьев Н.Д. К вопросу об исчислении чисел – показателей индексов// Известия Народного Комиссариата Финансов.- 1921. -№ 20. -С. 7 – 10.
16. Кондратьев Н.Д. Михаил Иванович Туган-Барановский// Истоки. Вып. 2. – М.: Экономика, 1990. С. 268 – 294.
17. Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И. Большие циклы конъюнктуры. – М., 1928.
18. Коропецький І.С. Українські економісти ХІХ століття та західна думка. – Київ: Либідь, 1993. – 192 с.
19. Коссовский Н.Н. Теория денежного обращения. Ценность и цена. – Харьков: Унив. тип., 1883. С. 84 – 100.
20. Краткий очерк истории Харьковского университета за первые сто лет его существования (1805 - 1905). Составлен Д.И. Багалеем и др. – Харьков: тип. А. Дарре, 1906. – 343 с.
21. Ксенофонт Афинский. Доходы города Афин// Ксенофонт. Сочинения. Пер. Янчевского. Кн. 5. – Ревель, 1895. -151 с.

22. Куприц Н.Я., Ковалевский М.М. – М.: Юрид. лит., 1978. – 120 с.
23. Лебедінський І. Про числа – показчики цін (індекси) та спосіб їх врахувати. Харків, 1927. – 51 с.
24. Либерман Е.Г. Еще раз о плане, прибыли и премии// Правда. 20 сентября 1964.
25. Либерман Е.Г. План, прибыль и премия// Правда. 9 сентября 1962.
26. Либерман Е.Г. Экономические методы повышения эффективности общественного производства. – М.: Экономика, 1970. – 175с.
27. Лортикян Э.Л. Украинские экономисты первой трети XX столетия: очерки истории экономической науки и экономического образования. – Харьков: Изд-во «Харьков», 1995. – 196 с.
28. Миклашевский А.Н. Деньги. – М., 1895. Гл. 2 и 6.
29. М.М. Ковалевский – ученый, государственный и общественный деятель и гражданин. – Пг., 1917. – 218 с.
30. Пачоли Лука. Трактат о счетах и записях. – М.: Статистика, 1974. – 159 с.
31. Птуха М.В. Очерки по истории статистики в СССР. Т. II. – М.: изд-во АН СССР, 1959. – 476 с.
32. Пустоход П.И. М.В. Птуха // Ученые записки по статистике. – М.: изд-во АН СССР, 1963. Т. 7. С. 321 – 333.
33. Рославский-Петровский А. Лекции статистики. – Харьков: Унив. тип., 1841. С. 127 – 130.
34. Рославский-Петровский А. Руководство к статистике. – Харьков: Унив. тип., 1844. – 233 с.

35. Русские книги в библиотеках К. Маркса и Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1979. – 277 с.
36. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1968. С. 17, 48, 319, 383, 584.
37. Степанов Т.Ф. Записки о политической экономии. Ч. I. – СПб., 1844; Ч. II. – Харьков, 1848.
38. Степанов Т.Ф. О статистике вообще// Литературная газета. Т. III, 1831, № 20. С. 159 – 164.
39. Тарапов И. Е. Харьковский университет. Страницы истории. – Харьков: Фолио, 1997. – 271 с.
40. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. – Смоленск, 1923. – 278 с.
41. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь. – СПб., 1894.
42. Туган-Барановский М.И. Русская фабрика в прошлом и настоящем. 7-е изд. – М.: Соцэкгиз, 1938. – 460 с.
43. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. – М.: Экономка, 1989. – 495 с.
44. Туган-Барановский М.И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности// Юридический вестник, 1890. № 10.
45. Туган-Барановський М.І. Політична економія. – Київ: Наукова думка, 1994. – 263 с.
46. Фенглер Х., Гироу Г., Унгер В. Словарь нумизмата. Пер. с нем. – М.: Радио и связь, 1982. – 328 с.

- 47.Фомин П.И. Экономическое изучение России. К вопросу об учреждении «Института экономического изучения России». – Харьков, 1914. С. 4.
- 48.Хрестоматия по истории Древнего Востока. – М.: Высш. шк., 1980. Ч. I. – 328 с.
- 49.Экономика Украины. 1993. № 4. С. 20 – 29.
- 50.Achenvall, G. Abriss der neuesten Staatswissenschaft der heutigen vornehmsten eur. Reiche, etc. – Gött., 1749.
- 51.Friedman, M. Money and economic development. – New York, 1973.
- 52.Lang, Joseph. Grundlinien der politischen Arithmetik. Charkow Universitäts – Buchdruckerei, 1811.
- 53.Law, J. Money and trade considered, etc. – Edinburgh, 1705.
- 54.Meusel, J.G. Litteratur der Statistik. 2. Bd. – Leipzig, 1790 (2 Auflage, 1806 - 1807).
- 55.[Mommsen, Th. (Hrsg.)] Der Maximaltarif des Diocletian. – Berlin, 1893. – 236S.
- 56.Schumpeter, J. Ten great economists. – London, 1951.
- 57.Soetbeer, G.A. Beiträge zur Statistik der Preise. – Gotha, 1858.
- 58.Statisztikai Szemle. Budapest. 1982. Évi 11. Sz. 1122 – 1133 old. (Dr. Horvath, Robert. Hermann Conring, etc.).
- 59.Stigler, S.M. The history of statistics. The measurement of uncertainty before 1900. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1986. – 410 p.
- 60.Tooke, Th., Newmarch, W. History of prices. V. 1 – 6. London, 1838 – 1857.

Энциклопедии и справочники стран мира

61. Большая советская энциклопедия. 3-е изд. Т. 1 – 30. М.: Сов. энциклопедия, 1969 – 1978.
62. Економічна енциклопедія. За ред. С. Мочерного та ін. В 4-ох томах. Київ, 2000-2005.
63. Большой экономический словарь/ Под ред. А.Н. Азрилияна. – 3-е изд. – М.: Институт новой экономики, 1998. – 864 с.
64. Статистический словарь/ Гл. ред. Юрков Ю.А. – М.: Финстатинформ, 1996. – 708 с.
65. Финансово-кредитный словарь. 2-е изд. Т. 1 – 3. М.: Финансы и статистика, 1987 – 1988.
66. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 1 – 4. – М.: Сов. Энциклопедия, 1972 – 1980.
67. Dictionnaire de l'economie politique. – Bruxelles. Т. 1 – 2. 1853 – 1854.
68. Encyclopedia of statistical sciences. V. 1- 9. – New York: J. Wiley. 1981 – 1988 [Одна из лучших статистических энциклопедий мира].
69. Handwörterbuch der Staatswissenschaften. J. Conrad, etc. 3. Auflage. Bd. 1 – 10. – Jena, 1906 – 1913.
70. Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften. Bd. 1 – 10. Stuttgart. 1977 – 1983 [Одна из лучших современных немецкоязычных экономических энциклопедий мира].
71. International encyclopedia of statistics. V. 1 – 2. – New York, 1978.

72. Nuovo dizionario de economia: La prima enciclopedia dei termini economici. V. 1 – 5. Milano. 1989 – 1993 [Одна из лучших современных экономических энциклопедий Италии].
73. The new Palgrave: A dictionary of economics. V. 1 – 4. London, 1986 – 1989 [Одна из лучших современных экономических англоязычных энциклопедий].
74. The Statesman's Yearbook. London: The Macmillan press. 1864 – 2004 [Одно из лучших в мире компактных изданий с данными стран мира].

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. СПРАВОЧНИК – ВАЖНЕЙШИЕ ЦЕНТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ В СТРАНАХ МИРА

ЕВРОПА

УКРАИНА (англ. Ukraine; территория – 603,7 тыс. км²; население на 1.10.2005г. – 47,0 млн. чел.)

г. Харьков:

1. Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина (осн. 1804 г.; экономический факультет).
2. Харьковский национальный экономический университет (осн. 1930 г.).
3. Харьковская национальная академия городского хозяйства (осн. 1922 г.; факультет экономики и предпринимательства и факультет менеджмента).
4. Национальный технический университет - Харьковский политехнический институт (осн. 1885 г.).
5. Харьковский национальный аграрный университет (осн. 1816 г.).
6. Харьковский институт бизнеса и менеджмента (осн. 1992 г.).
7. Харьковский институт управления (осн. в 1996 г.).
8. Харьковский социально-экономический институт.

9. Харьковский филиал Украинской Академии государственного управления при Президенте Украины (осн. 1995г. в г. Киеве и г. Харькове).
10. Харьковский банковский институт Украинской академии банковского дела.
11. Харьковский торгово-экономический институт.

Все остальные вузы Харькова также имеют экономические подразделения.

г. Киев:

1. Киевский национальный экономический университет (осн. 1930 г.).
2. Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко (осн. 1834 г.; экономический факультет).
3. Киево-могилянская академия (осн. 1632 г.; воссоздана в 1991 г.).
4. Украинская академия государственного управления при Президенте Украины (основана в 1995 г.).
5. Межрегиональная академия управления персоналом.
6. Киевский университет туризма, экономики и права (основан в 1992 г.).
7. Киевский национальный торгово-экономический университет.

Экономические факультеты имеют университеты в Донецке, Днепропетровске, Запорожье, Симферополе, Одессе, Львове, Ужгороде, Черновцах и в др. В финансовом мире известна Тернопольская банковская академия.

Важнейшее научное учреждение Украины, имеющее сеть экономических центров и НИИ – Национальная Академия Наук Украины (осн. 1919 г.).

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ (англ. Russian Federation; территория – 17 075 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 143 млн. чел.):

1. Московский государственный университет (осн. 1755 г.; экономический факультет).
2. Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова (г. Москва; осн. 1907 г.).
3. Государственный университет управления (г. Москва; осн. 1919 г.).
4. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ; осн. 1932 г.).
5. Государственная финансовая академия (г. Москва, осн. 1946г.).
6. Московский коммерческий университет (осн. 1938 г.).
7. Высшая школа экономики (г. Москва).
8. МГИМО-Университет (г. Москва).
9. Санкт-Петербургский университет экономики и финансов (осн. 1930 г.).

Экономические факультеты имеют университеты в Санкт-Петербурге (осн. 1819 г.), Воронеже, Калининграде (осн. в 1967 г.), Владимире, Ярославле (осн. 1918 г.), Иваново, Казани (осн. 1804 г.), Нижнем Новгороде, Волгограде (осн. 1980 г.), Ростове–на–Дону, Саратове (осн. 1909 г.), Самаре (осн. 1969 г.), Екатерин-

бурге (осн. 1920 г.), Новосибирске (осн. 1959 г.), Иркутске (осн. 1918 г.), Томске (осн. 1888 г.), Тюмени (осн. 1973 г.) и др.

Научные учреждения: Российская академия наук (осн. 1724 г., реорганизована в 1991 г.), Центр изучения экономической конъюнктуры при правительстве РФ, Всероссийский центр изучения общественного мнения и др.

РЕСПУБЛИКА БЕЛОРУСЬ (англ. Belarus; территория – 207,6 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 9,9 млн. чел.)

1. Белорусский государственный университет (г. Минск; осн. 1921 г.; экономический факультет).
2. Белорусский государственный экономический университет (г. Минск).
3. Гомельский государственный университет (осн. 1969 г.).
4. Витебский государственный университет.
5. Гродненский государственный университет.

Важнейшее научное учреждение – Белорусская академия наук (осн. 1929 г.)

ЛАТВИЙСКАЯ РЕСПУБЛИКА (англ. Latvia; территория – 64,5 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 2,3 млн. чел.):

1. Латвийский университет (г. Рига; осн. 1919 г.).
2. Рижский технический университет (осн. 1862 г.).

Основное научное учреждение – Латвийская академия наук (осн. 1946 г.).

ЛИТОВСКАЯ РЕСПУБЛИКА (англ. Lithuania; территория – 65,2 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 3,4 млн. чел.):

1. Вильнюсский университет (осн. 1579 г.; имеет факультет экономической кибернетики).
2. Вильнюсский технический университет.
3. Каунасский университет.

Ведущее научное учреждение – Литовская академия наук (осн. 1941 г.).

ЭСТОНСКАЯ РЕСПУБЛИКА (англ. Estonia; территория – 45,2 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 1,3 млн. чел.):

1. Тартуский университет (осн. 1632 г.).
2. Таллиннский технический университет.

Основное научное учреждение – Эстонская академия наук (осн. 1946 г.).

ФРАНЦИЯ (англ. France; территория – 550 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 60,1 млн. чел.):

1. Тринадцать университетов в Париже, включая Сорбонну в составе Парижского университета (осн. 1215 г.).
2. Высшая школа экономических и коммерческих наук (г. Париж; осн. 1913 г.).
3. Высшая нормальная школа (г. Париж; осн. 1794 г.).
4. Национальная школа администрации (г. Страсбург, осн. 1948 г.; подготовка кадров администрации).
5. Национальная школа подготовки кадров муниципальных служащих (г. Лилль).

По три университета в Лионе (особенно Лион II и Лион III), Монпелье (особенно Монпелье I и Монпелье III), Нанси (особен-

но Нанси II и Нанси III), Страсбурге (осн. 1621г., особенно Страсбург III), университеты в Лилле (осн. 1562г.), Бордо (осн. 1441г.), Пуатье (осн. 1432 г.), Экс-ан-Провансе, Марселе (осн. 1409 г.), Ницце (осн. 1965 г.) и др.

Научные учреждения: академия наук Франции (осн. 1666 г.), Национальный институт статистики и экономических исследований (INSEE; осн. 1946 г.), Национальный институт демографических исследований (INED), Центр по исследованию социально-экономических проблем (осн. 1961 г.), экономические подразделения Всемирной организации ООН по образованию, науке и культуре – ЮНЕСКО (UNESCO; г. Париж), Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР; OECD; г. Париж).

ГЕРМАНИЯ (англ. Germany, нем. Deutschland ; территория – 357,0 тыс. км²; население на 1.01.2004 г.– 82,5 млн. чел.):

1. Берлинский свободный университет (осн. 1948г.).
2. Технический университет Берлина (TUB, осн. 1879 г. экономический факультет).
3. Берлинский университет им. А. и В. Гумбольдтов (HUB, осн. 1809 г.).
4. Высшая школа экономики (Берлин).
5. Европейская высшая экономическая школа (ЕАР; г. Берлин).
6. Административная академия (г. Берлин).
7. Мюнхенский университет им. Людвига Максимилиана (осн. 1472г.; имеет многочисленные экономические подразделения).

8. Кельнский университет (осн. 1388 г.).
9. Рейнский университет им. Фридриха Вильгельма (г. Бонн; осн. 1777 г.).
10. Гамбургский университет (осн. 1919 г.).
11. Гамбургская высшая школа экономики и политики (при Гамбургском университете, осн. 1966 г.).
12. Франкфуртский университет им. И.В. Гёте (г. Франкфурт-на-Майне, осн. 1901 г.).
13. Ганноверский университет (осн. 1831 г.).
14. Геттингенский университет им. Георга Августа (осн. 1737 г.).
15. Кильский университет им. Х. Альбрехта (осн. 1665 г.).
16. Лейпцигский университет (осн. 1409 г.).
17. Лейпцигская высшая торговая школа (осн. 1969 г.).
18. Гейдельбергский университет (осн. 1386 г.).
19. Марбургский университет (г. марбург, осн. 1527 г.).
20. Рурский университет Бохума (г. Бохум осн. 1961 г.).
21. Мюнхенский технический университет (осн. 1827 г.).
22. Тюбингенский университет (осн. 1477 г.).
23. Европейская бизнес-школа (г. Острих-Винкель).
24. Заочный университет – Всеобщая высшая школа Хагена (г. Хаген, осн. 1974 г.).
25. Билефельдский университет (г. Билефельд, осн. 1967 г.).
26. Высшая исследовательская школа предпринимательства (WHU, г. Кобленц, осн. 1984 г.).
27. Всеобщая высшая школа Касселя (г. Кассель).

28. Университет Бремена (г. Бремен).
29. Университет Фридрикиана в Карлсруе. (г. Карлсруе).
30. Международная школа менеджмента, ISM (г. Дортмунд).
31. Высшая школа техники и экономики (г. Хайльбронн).

Научные учреждения: Союз немецких академий наук, Немецкий институт экономики (г. Берлин), Мюнхенский институт экономических исследований (ИФО-институт; IFO), Институт мировой экономики при Кильском университете, Институт общественных и экономических наук (г. Бонн), Гамбургский институт экономических исследований, Институт экономических исследований (г. Бремен) и др.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ (англ. United Kingdom = UK; территория – 244,1 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 59,3 млн. чел.):

1. Лондонский университет (более 20 колледжей и институтов, осн. 1836 г.).
2. Лондонская школа экономических и социальных наук при Лондонском университете (осн. 1895 г.).
3. Лондонская бизнес-школа (осн. 1965 г.).
4. Городской университет (г. Лондон, осн. 1891 г.).
5. Лондонский Гилдхоллский университет.
6. Университет Северного Лондона.
7. Университет Восточного Лондона.
8. Вестминстерский университет. (Центральная часть г. Лондона, район Вестминстер).

9. Университет Южного Берега. (Южный берег реки Темзы, г. Лондон).
10. Гринвичский университет (Южная часть г. Лондона – Гринвич).
11. Университет Долины Темзы (одноименный район г. Лондона).
12. Оксфордский университет (37 колледжей и других подразделений, осн. 1167 г.) .
13. Кембриджский университет (18 колледжей, осн. 1209 г.).
14. Суррейский университет (г. Гилдфорд, вблизи г. Лондона, осн. 1891 г.).
15. Батский университет (г. Бат, осн. в 1894 г.).
16. Сассекский университет (г. Брайтон, осн. 1961 г.).
17. Университет Эссекса (г. Колчестер, осн. 1961 г.).
18. Ноттингемский университет (г. Ноттингем, осн. 1948 г.).
19. Солфордский университет (г. Солфорд, осн. 1967 г.).
20. Шеффилдский университет (г. Шеффилд, осн. 1905 г.).
21. Брунельский университет (вблизи г. Аксбридж, осн. 1966 г.).
22. Бирмингемский университет (осн. 1900 г.).
23. Астонский университет (г. Бермингем, осн. 1895 г. как колледж, с 1966 г. - университет).
24. Лестерский университет (г. Лестер, осн 1918 г.).
25. Ливерпульский университет им. Дж. Мура (г. Ливерпуль, осн. 1881 г.).
26. Манчестерский университет им. королевы Виктории (осн. 1851 г., с отделением «Административного бизнеса»).

27. Манчестерский городской университет.
28. Лидский университет (г. Лидс, осн. 1904 г.).
29. Городской университет Лидса.
30. Даремский университет (г. Дарем, осн. в 1832 г.).
31. Ньюкаслский университет (г. Ньюкасл-апон-Тайн, осн. 1851 г.).
32. Эдинбургский университет (г. Эдинбург, осн. 1583 г.).
33. Хериот-Уоттский университет (г. Эдинбург, осн. 1966 г.).
34. Университет Глазго (г. Глазго, осн. 1451; имеет отделение мировой экономики).
35. Стратклайдский университет (г. Глазго, осн. 1964 г.).
36. Абердинский университет (г. Абердин, осн 1860 г.).
37. Университет Роберта Гордона (г. Абердин, осн 1992 г.).
38. Университет Данди (г. Данди, осн 1881 г.).
39. Университет Святого Андрея (г. Сент-Эндрус, старейший университет Великобритании, дисциплины высшей школы преподавались с 700 г., официальный год осн. 1410 г.).
40. Уэльский университет (г. Кардифф, осн. 1893 г.).
41. Университет Королевы в Белфасте (г. Белфаст, осн. 1845 г.).
42. Открытый университет (г. Милтон Кейнс вблизи г. Лондона, дистанционное заочное обучение с использованием Internet, осн. 1969 г.).

В Великобритании более 90 университетов, почти каждый из них имеет собственную бизнес-школу.

Научные учреждения: Национальный институт экономических и социальных исследований (г. Лондон), Королевский инсти-

тут международных отношений (г. Лондон), Британская академия (осн. 1901 г.; имеет секцию экономики и социальных наук).

ИТАЛИЯ (англ. Italy, итал. Itália; территория – 301,2 тыс.км²; население на 1.01.2004 г. –57,4 млн. чел.):

1. Римский университет (осн. 1303 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).
2. Миланский университет (имеет множество экономических подразделений).
3. Миланский политехнический институт (осн. 1963 г.; экономический факультет).
4. Университет Павии (осн. 1390 г.).
5. Неаполитанский университет (осн. 1224 г.).
6. Туринский университет (осн. 1404 г.; экономический факультет).
7. Туринский политехнический институт (экономический факультет).
8. Болонский университет (осн. 1067 г.; один из старейших университетов Европы, имеет многочисленные экономические и социальные факультеты и подразделения).
9. Флорентийский университет (осн. 1321 г.).
10. Европейский университет (г. Флоренция; осн. 1962 г.; ведет международные экономические исследования и обучение студентов из стран Европы).
11. Венецианский университет (осн. 1868 г.).
12. Университет Падуи (осн. 1222 г.).

13. Пизанский университет (осн. 1343 г.).

14. Генуэзский университет (экономический факультет).

Экономические факультеты имеют университеты в Парме (осн. 1065 г.; старейший университет Европы после Барийского), Модене (осн. 12 в.), Вероне, Бари (осн. древними римлянами, лат. *Barium*), Палермо и др.

Научные учреждения: Национальная академия наук Италии «деи Линчеи» (г. Рим; осн. 1603 г.), Национальный институт статистики (ISTAT; осн. 1877 г.; имеет подразделения в стране, издает основные статистические сборники), Институт изучения конъюнктуры (осн. 1957 г.), Национальный институт аграрной экономики (осн. 1946 г.), экономические подразделения Всемирной продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН – ФАО (FAO; г. Рим), Социологический институт (г. Рим; осн. 1949 г.), Институт экономических исследований (г. Милан; осн. 1945).

ИСПАНИЯ (англ. Spain, исп. España ; территория – 505,9 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 41,1 млн. чел.):

1. Университет Мадрида (осн. 1508 г.).

2. Автономный университет Мадрида (осн. 1968 г.).

3. Католический университет Мадрида.

4. Коммерческий университет Деусто (осн. 1916 г.).

5. Мадридский политехнический университет (осн. 1971 г.; экономический факультет).

6. Университет Барселоны (осн. 1450 г.).

7. Автономный университет Барселоны.
8. Университет Валенсии (осн. 1412 г.).
9. Университет Севильи (осн. 1502 г.).
10. Университет Вальядолиде (осн. 1346 г.).
11. Университет Саламанка (осн. 1215 г.; католический).
12. Университет страны Басков (г. Бильбао).
13. Гранадский университет (осн. 1526 г.).

Научные учреждения: Королевская академия наук (г. Мадрид; осн 1847 г.), Экономический институт им. С. Монкады (г. Мадрид), Институт социологии и экономики, Национальный институт статистики (осн. 1945 г.; имеет подразделения в стране), экономические отделы Всемирной туристской организации (ВТО; WTO; г. Мадрид).

ШВЕЦИЯ (англ. Sweden, швед. Sverige; территория – 450 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 8,9 млн. чел.):

1. Стокгольмский университет (осн. 1877 г.).
2. Высшая коммерческая школа (г. Стокгольм; осн. 1909 г.).
3. Институт международного бизнеса (г. Стокгольм; осн. 1975 г.).
4. Высшая школа экономических наук и бизнесового администрирования (г. Стокгольм).
5. Уппсальский университет (осн. 1477 г.).
6. Гётеборгский университет (осн. 1891 г.).
7. Лундский университет (осн. 1668 г.).

Экономические подразделения университетов Умео (осн. 1963 г.), Линчепинга (осн. 1970 г.), Королевской высшей технической школы (г. Стокгольм).

Научные учреждения: Шведская королевская академия наук (г. Стокгольм; осн. 1739 г.) присуждает совместно с Банком Швеции с 1969 г. наиболее престижную ежегодную Нобелевскую премию по экономическим наукам, Институт международных экономических исследований при Стокгольмском университете (осн. 1962 г.), Шведский институт управления (осн. 1968 г.), Центральное статистическое бюро (г. Стокгольм, с отделениями в стране) и др.

ШВЕЙЦАРИЯ (англ. Switzerland, нем. Schweiz, фр. Suisse; территория – 41,3 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 7,2 млн. чел.; официальные языки – немецкий, французский, итальянский, ретороманский):

1. Цюрихский университет (г. Цюрих, осн. 1833 г.; немецкий язык).
2. Женевский университет (г. Женева, осн. 1559 г.; французский язык).
3. Бернский университет (г. Берн, осн. 1834 г., федеральный, столичный университет; немецкий язык).
4. Базельский университет (г. Базель, осн. 1460 г.; немецкий язык).
5. Лозаннский университет (г. Лозанна, осн. 1537 г.; французский язык).

6. Невшательский университет (г. Невшатель, осн. 1909 г.; французский язык).
7. Фрибургский университет (г. Фрибург, осн. 1889 г.; французский язык, немецкий язык).
8. Высшая экономическая школа (г. Санкт-Галлен; немецкий язык).

Научные учреждения: **Всемирный экономический форум** (г. Давос; одноименная организация и **ежегодные форумы руководителей государств и крупнейших экономистов стран мира**), Экономическая комиссия ООН для Европы (г. Женева), Всемирная торговая организация (ВТО; WTO; г. Женева), Институт социальных исследований ООН (г. Женева), Международная организация труда (МОТ; экономические подразделения этой всемирной организации), Швейцарский институт экономики и др.

НИДЕРЛАНДЫ (англ. Netherlands; территория – 41,5 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 16,1 млн. чел.):

1. Амстердамский университет (г. Амстердам, осн. 1632 г.).
2. Свободный университет (г. Амстердам; осн. 1880 г.).
3. Университет Эразма Роттердамского (г. Роттердам).
4. Нидерландская высшая школа (г. Роттердам; осн 1913 г.).
5. Лейденский университет (осн. 1575 г.).
6. Утрехтский университет (осн. 1636 г.).
7. НИМБАС (г. Утрехт).
8. Гронингенский университет (осн. 1614 г.).
9. Тилбургский университет.

10. Нидерландский экономический институт администрирования (г. Брежелен; осн. 1946 г.).

Научные учреждения: Нидерландская королевская академия наук (осн. 1851 г.), Международный статистический институт (г. Гаага; осн. 1885 г., объединяет ученых-статистиков многих стран мира), Институт социальных исследований (г. Гаага; осн. 1952 г.), Европейская ассоциация демографических исследований (г. Амстердам).

БЕЛЬГИЯ (англ. Belgium; территория – 30,5 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 10,3 млн. чел., официальные языки – французский, нидерландский (фламандский) и немецкий):

1. Свободный университет Брюсселя (осн. 1834 г.; французский язык; экономический факультет, Центр по изучению деловой деятельности, Институт организации и управления предприятиями и др. экономические подразделения).
2. Высшая школа политических и социальных наук (г. Брюссель).
3. Университет Антверпена (г. Антверпен, осн. 1965 г.).
4. Коммерческий институт (г. Антверпен).
5. Университет Гента (г. Гент, осн. 1817 г.; экономический факультет, Высшая школа торговых и экономических наук).
6. Университет Льежа (г. Льеж, осн. 1817 г.; экономический факультет, Высшая школа торговли и экономических наук, школа административного управления).

7. Католический университет г. Лёвена (осн. 1425 г.; имеет многочисленные экономические подразделения: Институт экономики, Институт прикладной экономики и др.).
8. Университет Монса (г. Монс, осн. 1965г.)
9. Высшая политехническая школа (г. Монс; подготовка специалистов по экономике фирм).

Научные учреждения: Национальный институт статистики (INS; г. Брюссель), Королевский институт международных отношений (Брюссель, осн. 1947г.).

ПОРТУГАЛИЯ (англ. Portugal, порт. Republica Portuguêsa; территория – 92,1 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 10,1 млн.чел.):

1. Лиссабонский университет (осн. 1290 г.).
2. Католический университет Португалии (UCP, г. Лиссабон).
3. Новый университет Лиссабона (осн. 1973 г.).
4. Технический университет Лиссабона (экономические подразделения).
5. Высшая школа бухгалтерского учета и менеджмента (г. Лиссабон).
6. Университет Коимбра (осн. 1290 г.).
7. Университет Порту (г. Порту, осн. 1911 г.).

Научные учреждения: Академия наук Португалии (г. Лиссабон; осн. 1779 г.), Высший институт экономики и социологии, Центр экономики и финансов (г. Лиссабон), Национальный институт статистики.

ДАНИЯ (англ. Denmark; территория – 43 тыс. км² и автономная Гренландия 2175,6 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 5,4 млн. чел.):

1. Копенгагенский университет (осн. 1479 г.).
2. Коммерческая школа (г. Копенгаген; осн. 1917 г.).
3. Орхусский университет (осн. 1917 г.).
4. Датская высшая техническая школа (г. Копенгаген; осн. 1829 г.; экономические подразделения).

Научные учреждения: Королевская академия наук (г. Копенгаген; осн. 1742 г.), Центральное статистическое бюро (г. Копенгаген).

НОРВЕГИЯ (англ. Norway; территория – 324,2 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 4,5 млн. чел.):

1. Университет Осло (осн. 1811 г.).
2. Норвежская школа экономики и административного бизнеса (г. Берген).

Научные учреждения: Академия наук Норвегии (г. Осло; осн. 1857 г.), Центральное статистическое бюро (г. Осло; осн. 1843 г.).

ФИНЛЯНДИЯ (англ. Finland; территория – 337 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 5,2 млн. чел.):

1. Университет Хельсинки (г. Хельсинки, осн. 1640 г.).
2. Хельсинская высшая коммерческая школа (осн. 1911 г.).
3. Хельсинская школа экономики.
4. Университет Турку (г. Турку, осн. 1920 г.).

Научные учреждения: Финская академия наук (г. Хельсинки; осн 1908 г.), Центральное статистическое управление Финляндии (г. Хельсинки).

АВСТРИЯ (англ. Austria, нем. Österreich; территория – 83,9 тыс. км²; население 1.01.2004 г. – 8,1 млн. чел.):

1. Венский университет (осн. 1365 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).
2. Венский экономический университет (осн. 1898 г.).
3. Технический университет Вены (осн. 1815 г.)
4. Институт мировой торговли (г. Вена).
5. Университет Граца (г. Грац, осн. 1586 г.).
6. Технический университет Граца (осн. 1811 г.)
7. Университет Инсбурга (г. Инсбург, осн. 1669 г.).
8. Университет Зальцбурга (г. Зальцбург, осн. 1620 г., вновь открыт в 1963 г.).
9. Университет Линца (г. Линц, осн. 1962 г.).
10. Институт социально-экономических наук (г. Линц).

Научные учреждения: Австрийская академия наук (осн. 1847г.), Институт прикладного системного анализа (около Вены), Австрийское центральное статистическое управление (осн. 1829 г.) и др.

ПОЛЬША (англ. Poland, польск. Polska; территория – 322,6 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 38,6 млн. чел.):

1. Варшавский университет (осн. 1816 г.; экономический факультет, Международная бизнес-школа, институты экономических

наук, администрации и управления и др. экономические подразделения).

2. Варшавский экономический университет.
3. Международная коммерческая школа (г. Варшава).
4. Польская международная бизнес-школа (г. Варшава).
5. Ягеллонский университет (г. Краков; осн. 1364 г.; старейший университет Польши с многочисленными экономическими подразделениями).
6. Экономическая академия (г. Краков).
7. Познанский университет (г. Познань, осн. 1919 г.).
8. Вроцлавский университет (г. Вроцлав, осн. 1702 г.).
9. Вроцлавская экономическая академия (осн. 1947 г.).
10. Гданьский университет (осн. 1970 г.).
11. Лодзинский университет (экономико-социологический факультет; институты экономики, организации и управления, эконометрии и статистики, социологии и др.).
12. Люблинская бизнес-школа; Международная школа банковского дела и финансов (г. Катовице).

Научные учреждения: Польская академия наук (г. Варшава; осн. 1815 г.).

ЧЕХИЯ (англ. Czech Republic. чешс. *Čechy*; территория – 78,9 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 10,2 млн. чел.):

1. Карлов университет (г. Прага; осн. В 1348 г. Карлом IV).
2. Высшая экономическая школа (г. Прага).
3. Пражская международная бизнес-школа.

4. Университет в Брно (осн. 1918 г.).
5. Университет в Оломоуце.
6. Чешский центр менеджмента (г. Челаковице).

Научные учреждения: Академия наук Чешской республики (осн. 1890 г.), Статистическое бюро Чехии, Институт труда и социальных отношений (г. Прага).

СЛОВАКИЯ (англ. Slovak Republic; территория – 49,04 тыс.км²; население на 1.01.2004 г.– 5,4 млн. чел.):

1. Братиславский университет (осн. 1919 г.).
2. Университет им. П.И. Шафарика (г. Кошице; осн. 1950 г.).

Научные учреждения: Академия наук Словацкой Республики (осн. 1953 г.), Статистическое управление Словакии (осн. 1993 г.).

ВЕНГРИЯ (англ. Hungary, венгр. Magyarország; территория – 93 тыс. км²; население на 1.01. 2004 г.– 9,9 млн. чел.):

1. Будапештский университет (осн. 1635 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).
2. Будапештский экономический университет.
3. Свободный университет (г. Будапешт).
4. Будапештский политехнический университет (экономические подразделения).
5. Международный центр менеджмента (г. Будапешт).
6. Дебреценский университет (осн. 1912 г.).
7. Сегедский университет (осн. 1872 г.).

Научные учреждения: Венгерская академия наук (осн. 1825 г.; имеет сеть экономических институтов), Центральное статисти-

стическое управление Венгрии, Институт финансовых исследований (г. Будапешт; Министерство финансов), Институт исследования конъюнктуры и рынков (г. Будапешт).

РУМЫНИЯ (англ. Romania, рум. România; территория – 237,5 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 22,3 млн. чел.):

1. Бухарестский университет (осн. 1864 г.).
2. Академия экономических знаний (г. Бухарест; осн. 1913 г.).
3. Ясский университет (осн. 1860 г.).
4. Клужский университет (осн. 1872 г.).
5. Тимишоарский университет (осн. 1962 г.).
6. Крайовский университет (осн. 1966 г.).

Научные учреждения: Румынская академия наук (осн. 1866 г.), Национальная комиссия по статистике.

МОЛДОВА (англ. Republic of Moldova; территория – 33,7 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 4,3 млн. чел.):

1. Молдавский университет (г. Кишинев; осн. 1946 г.).
2. Академия экономических знаний (г. Кишинев).

Научные учреждения: Молдавская академия наук (осн. 1961 г.), Статистическое бюро Молдовы (осн. 1991 г.).

БОЛГАРИЯ (англ. Bulgaria, болг. България; территория – 110,9 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 7,9 млн. чел.):

1. Софийский университет им. Климента Охридского (осн. 1888 г., имеет многочисленные экономические подразделения).
2. Экономический университет (г. София; осн. 1924 г.).
3. Софийский международный центр менеджмента.

4. Экономический университет (г. Варна; осн. 1920 г.).
5. Экономический университет (г. Свиштов; осн. 1936 г.).
6. Пловдивский университет.
7. Великотырновский университет.

Научные учреждения: Болгарская академия наук (осн. 1869 г.), Национальный статистический институт.

ГРЕЦИЯ (англ. Greece, греч. Hellas; территория – 132,0 тыс.км²; население на 1.01.2004 г.– 11,0 млн. чел.):

1. Афинский университет (осн.1837 г.).
2. Высшая коммерческая школа (г. Афины).
3. Солоникский университет (осн. 1925 г.).
4. Университет Патры (осн. 1966 г.).

Научные учреждения: Афинская академия наук (осн. 1926 г.), Национальная статистическая служба Греции (National Statistical Service).

АМЕРИКА

США (англ. USA; United States; территория – 9363,2 тыс. км²; население на 1.01.2004 г.– 294,0 млн. чел.):

1. Гарвардский университет (г. Кембридж, штат Массачусетс; осн. 1636 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).
2. Гарвардская бизнес-школа.
3. Чикагский университет (осн. 1857 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).

4. Массачусетский технологический институт (MIT; осн. 1861 г.; экономический факультет, международная бизнес-школа и др. экономические подразделения).
5. Университет Массачусетса (г. Эмхерст, штат Массачусетс; осн. 1863 г.).
6. Бостонский университет (г. Бостон, штат Массачусетс; осн. 1869 г.).
7. Северовосточный университет (г. Бостон; осн. 1898 г.).
8. Колумбийский университет (г. Нью-Йорк; осн. 1754 г.; имеет многочисленные экономические подразделения; например, факультет маркетинга, бизнес-школу и др.).
9. Нью-йоркский университет (осн. 1831 г.).
10. Университет города Нью-Йорк (University of the City of New York; осн. 1847 г.).
11. Государственный университет Нью-Йорка (осн. 1948; объединяет по существу группу университетов).
12. Корнельский университет (г. Итака, штат Нью-Йорк; осн. 1865 г.).
13. Йельский университет (г. Нью-Хейвен, штат Коннектикут; осн. 1701 г.).
14. Принстонский университет (г. Принстон, штат Нью-Джерси; осн. 1746 г.).
15. Пенсильванский университет (г. Филадельфия, штат Пенсильвания; осн. 1740 г.).
16. Питтсбургский университет (г. Питтсбург, штат Пенсильвания; осн. 1787 г.).

17. Университет Мичигана (г. Анн-Арбор, штат Мичиган; осн. 1817 г.).
18. Университет штата Мичиган (г. Ист-Лансинг; осн. 1855 г.).
19. Университет Индианы (г. Блумингтон; осн. 1836 г.).
20. Университет Висконсина (г. Мадисон; осн. 1848 г.).
21. Университет Цинциннатти (штат Огайо; осн. 1870 г.).
22. Техасский университет (г. Остин; осн. 1881 г.).
23. Университет Северной Каролины (г. Чепел-Хилл; осн. 1789 г.).
24. Университет Калифорнии (The University of California; отделения (кампусы): в Беркли (осн. 1868 г.), Лос-Анджелесе (осн. 1919 г.), Санта-Барбара (осн. 1891 г.), Девисе (осн. 1905 г.), Риверсайде (осн. 1907 г.), Ирвине (осн. 1965 г.), многочисленные экономические подразделения).
25. Калифорнийский государственный университет (кампусы в Лос-Анджелесе, Сакраменто, Лонг-Биче, Сан-Франциско и в 15 других городах).
26. Вашингтонский университет (г. Сиэтл, штат Вашингтон; осн. 1861 г.).
27. Университет Дж. Вашингтона (г. Вашингтон; осн. 1821 г.).
28. Американский университет (г. Вашингтон; осн. 1893 г.).

Экономические подразделения имеют и другие университеты США.

Научные учреждения: Национальная академия наук (г. Вашингтон; осн. 1863 г.), Национальное бюро экономических исследований (осн. 1920 г.), Бюро цензов Министерства торговли

(осн. 1866 г.), Бюро экономического анализа Министерства торговли, исследовательские подразделения Административно-бюджетного управления, Экономического совета при Президенте, Институт Гэллага (Американский институт общественного мнения; г. Принстон, штат Нью-Джерси; осн. 1935 г.), Служба Луиса Харриса (изучение общественного мнения), экономические учреждения, комиссии и службы ООН (г. Нью-Йорк; Международный валютный фонд и Всемирный банк (World Bank) – г. Вашингтон), информационно-аналитическое агентство «Дан энд Брэдстрит» (Dun & Bradstreet), аудиторско-бухгалтерская и аналитическая фирма Прайс Уотерхауз и др.

КАНАДА (англ. Canada; территория – 9,971 млн. км²; население на 1.01.2004 г. – 31,5 млн. чел., английский и французский язык):

1. Торонтский университет (осн. 1827 г.).
2. Макгильский университет (г. Монреаль; осн. 1821 г.).
3. Университет Монреаля (осн. 1876 г.) и еще 5 университетов в Монреале (2 – англоязычных и 3 франкоязычных).
4. Оттавский университет (осн. 1842 г.).
5. Карлтонский университет (г. Оттава; осн. 1942 г.).
6. Королевский университет (г. Кингстон).
7. Университет Лавалья (г. Квебек; осн. 1852 г.; франкоязычный).
8. Университет Нью-Брансуика (осн. 1785 г.).
9. Университет Альберты (г. Эдмонтон; осн. 1907 г.).
10. Университет Британской Колумбии (г. Ванкувер).

Научные учреждения: исследовательские подразделения Министерства промышленности, науки и технологии, Министерства экономики и учета (осн. 1967 г.), министерства финансов, Банка Канады, Международной Всемирной организации гражданской авиации ООН (ИКАО; Монреаль) и др.

МЕКСИКА (англ. Mexico; территория – 1958,2 тыс. км²; население на 1.01.2004 – 103,5 млн. чел., язык испанский):

1. Национальный автономный университет (г. Мехико; осн. 1551 г.; имеет множество экономических подразделений).
2. Национальный политехнический институт (г. Мехико; осн. 1936 г.).
3. Национальная экономическая школа (г. Мехико).
4. Институт внешней торговли (г. Мехико).
5. Американский университет (г. Мехико).
6. Ибероамериканский университет (г. Мехико).
7. Университет Анауак (г. Мехико).
8. Женский университет (г. Мехико).
9. Университет Ле салье де Мехико (г. Мехико).
10. Университет Гвадалахары (экономический факультет, экономическая школа и др.).
11. Университет штата Нуэво-Леон (экономический факультет).
12. Институт технологии и высшего образования Монтеррея (осн. 1943 г.).
13. Автономный университет штата Пуэбла.
14. Университет Пуэбла.
15. Университет Веракруса.

16. Университет Морелии.

Научные учреждения: Национальная академия наук (г. Мехико).

ВЕНЕСУЭЛА (англ. Venezuela; территория – 912,05 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 25,7 млн. чел.; язык испанский):

1. Центральный университет (г. Каракас; осн. 1725 г.; экономический факультет; Институт экономических и социальных исследований (осн. 1960 г.) и др.).
2. Католический университет им. Андреса Бельо (г. Каракас; экономический факультет).
3. Университет Санта Мария (г. Каракас).
4. Андский университет (г. Мерида; осн. 1785 г.).
5. Университет Валенсии (осн. 1946 г.).
6. Университет Маракайбо (осн. 1946 г.).

Научные учреждения: Академия политических и социальных наук (г. Каракас).

КУБА (англ. Cuba; территория – 110,86 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 11,3 млн. чел.; язык испанский):

1. Гаванский университет (осн. 1728 г.).
2. Университет провинции Орьенте (г. Сантьяго-де-Куба).
3. Центральный университет провинции Лас-Вильяс (Санта-Клара).

Важнейшее научное учреждение – Академия наук Кубы (г. Гавана; осн. 1962 г.).

БРАЗИЛИЯ (англ. Brazil; порт. Republica Federativa do Brasil; территория – 8,5 млн. км²; население на 1.01.2004 г. – 168,0 млн. чел.; язык португальский):

1. Федеральный университет Рио-де-Жанейро (осн. 1920 г.; факультет экономики).
2. Католический университет (г. Рио-де-Жанейро; факультет экономики).
3. Университет штата Сан-Паулу (факультет экономических и административных наук).
4. Университет г. Бразилиа (осн. 1961 г.).
5. Университет штата Минас-Жераис (факультет экономики).

В Сан-Паулу работает 19 университетов, в Рио-де-Жанейро – 9, в Рио Гранде-де-Сул – 11.

Научные учреждения: Бразильская академия наук (осн. 1916 г.), Бразильский институт географии и статистики, исследовательские подразделения Центрального банка Бразилии (осн. 1808 г.), Министерства финансов, Министерства экономики и др.

АРГЕНТИНА (англ. Argentina; территория – 2,8 млн. км²; население на 1.01.2004 г. – 38,4 млн. чел.; язык испанский):

1. Национальный университет Буэнос-Айреса (осн. 1821 г., факультет экономических наук с 1912 г. и др.).
2. Католический университет Аргентины (г. Буэнос-Айрес).
3. Институт Торкуато ди Тельи (Центр экономических исследований и др. подразделения; г. Буэнос-Айрес).
4. Национальный университет Росарио (г. Росарио).

5. Национальный университет Кордовы (осн. 1613 г.).
6. Национальный университет Ла-Платы (осн. 1884 г.).
7. Национальный университет Куйо.
8. Национальный университет Ла-Пампы.
9. Национальный университет Санта-Фе (осн. 1919 г.).

Научные учреждения: Академия экономических наук (г. Буэнос-Айрес; осн. 1914 г.), Институт экономических и социальных исследований им. А. Бунхе, Институт по проблемам интеграции Латинской Америки (г. Буэнос-Айрес; осн. 1965 г.), Национальный институт статистики и цензов (г. Буэнос-Айрес).

ЧИЛИ (англ. Chile; территория – 756,9 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 15,8 млн. чел.; язык испанский):

1. Чилийский университет (г. Сантьяго; осн. 1738 г.; экономический факультет, Институт статистических исследований, Институт экономики и планирования, Институт международных отношений и др.).
2. Католический университет Чили (г. Сантьяго; осн. 1888 г.).
3. Технический университет (г. Сантьяго; осн. 1947 г.; экономические подразделения).
4. Университет Вальпараисо.
5. Университет г. Консепсьон (осн. 1919 г.).

Научные учреждения: Академия наук Чили (осн. 1964 г.), Латиноамериканский институт экономического и социального планирования ООН (г. Сантьяго), Секретариат Экономической

комиссии ООН для Латинской Америки (г. Сантьяго), Национальный статистический институт (г. Сантьяго).

АЗИЯ, АФРИКА И АВСТРАЛИЯ

ЯПОНИЯ (англ. Japan; территория – 372,2 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 127,7 млн. чел.):

1. Токийский университет (осн. 1877 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).
2. Японский университет (г. Токио; осн. 1903 г.).
3. Университет Васэда (г. Токио; осн. 1882 г.).
4. Университет Кэйо (г. Токио; осн. 1858 г.).
5. Университет Мэйдзи (г. Токио; осн. 1881 г.).
6. Университет Тюо (г. Токио; осн. 1885 г.).
7. Университет Хосэй (г. Токио; осн. 1880 г.).
8. Университет Токай (г. Токио; осн. 1942 г.).
9. Университет Хитоцубаси (г. Токио).
10. Университет Киото (осн. 1897 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).
11. Университет Досейя (г. Киото; осн. 1875 г.).
12. Университет Рицумэйкан (г. Киото; осн. 1910 г.).
13. Университет Кансай (г. Осака; осн. 1886 г.).
14. Университет Осаки (осн. 1931 г.).
15. Университет Фукуоки (осн. 1910 г.).
16. Университет Тохоку (г. Сендай; осн. 1907 г.).

17. Университет Хоккайдо (г. Саппоро; осн. 1876 г.).

18. Университет Саппоро (г. Саппоро; осн. 1918 г.).

19. Университет Кюсю (г. Китакюсю).

Научные учреждения: Японский центр экономических исследований (г. Токио), Экономическая и социальная Комиссия ООН для стран Азии и Тихого Океана (ЭСКАТО – ESCAP; Токио), Институт экономических исследований при Управлении экономического планирования Японии (г. Токио), Институт демографических проблем, Институт Номура, Институт Мицубиси, Статистическое бюро Японии (Токио), исследовательские подразделения Японского банка (осн. 1882 г.), Министерства финансов, Федерации экономических организаций Японии (г. Токио и др.).

ИНДИЯ (англ. India; территория – 3287,6 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 1065,5 млн. чел.):

1. Делийский университет (осн. 1922 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).

2. Университет им Джавахарлала Неру.

3. Индийский институт управления (г. Дели).

4. Университет Калькутты (осн. 1857 г.; экономический факультет, Президентский колледж (преподавание на английском языке) и др.).

5. Мумбайский университет (г. Мумбаи (преж. Бомбей); осн. 1857 г.; экономический факультет).

6. Мумбайский технологический институт (г. Мумбаи).

7. Индийский институт публичной администрации (г. Мумбаи).
8. Всеиндийский институт местного самоуправления (г. Мумбаи).
9. Мадрасский университет (осн. 1857 г.; преподавание на английском языке).
10. Аллахабадский университет (осн. 1887 г.).
11. Университет Хайдарабада.
12. Алигархский университет (осн. 1918 г.; мусульманский университет).
13. Бурдванский университет (Burdwan University; осн. 1960 г.).
14. Майсурский университет (осн. 1916 г.).
15. Бихарский университет (г. Мазаффарпур, осн. 1952 г.)

Научные учреждения: Индийская национальная академия наук (г. Дели; осн. 1970 г.), Индийский статистический институт (г. Калькутта; осн. 1931 г.), Делийская школа экономических исследований (осн. 1949 г.), Институт экономического роста (осн. 1961 г.), Институт экономических и социальных исследований (осн. 1971 г.), Делийский статистический институт.

КИТАЙ (англ. China, кит. Чжунхуа жэньминь гунхэго ; территория – 9,6 млн. км²; население на 1.01.2004 г. – 1311,7 млн. чел., включая специальный административный район Сянган (Гонконг) и Макао):

1. Пекинский университет (осн. 1898 г.; расширен в 1945 г.).
2. Народный университет Китая (г. Пекин; осн. 1912 г.; экономический факультет).

3. Университет Цинхуа (г. Пекин).
4. Политехнический институт Цинхуа (г. Пекин).
5. Фуданьский университет (г. Шанхай; осн. 1905 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).
6. Университет Дунцзи (г. Шанхай).
7. Финансово-валютная академия (г. Шанхай).
8. Сянганский (Гонконгский) университет (осн. 1911 г.).
9. Китайский университет (г. Сянган; осн. 1963 г.).
10. Научно-технический университет Китая.
11. Нанкинский университет.
12. Университет им. Сунь Ят-сена (г. Гуанчжоу; осн. 1925 г.).
13. Нанькайский университет (г. Тяньцзинь).
14. Народный университет (г. Чанчунь).

Университеты в Шэньяне (Мукдене), Ухани, Сиани и др.

Научные учреждения: Академия наук КНР (осн. 1949 г.), академия общественных наук Китая (г. Пекин), исследовательские подразделения Министерства финансов, Народного банка Китая (осн. 1948 г., реорганизован в 1983 г.), Министерства экономики и торговли, Государственного статистического бюро КНР (осн. 1952 г.) и др.

ТУРЦИЯ (англ. Turkey, турецк. Türkiye; территория – 779,4 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 71,3 млн. чел.):

1. Стамбульский университет (осн. 1453 г.).
2. Босфорский университет (г. Стамбул; осн. 1971 г.).
3. Стамбульская академия экономики и торговли.

4. Стамбульский технический университет.
5. Анкарский университет (осн. 1946 г.).
6. Средневосточный университет (г. Анкара; осн. 1956 г.).
7. Эгейский университет (г. Измир; осн. 1955 г.).
8. Университет им. Ататюрка (г. Эрзурум; осн. 1957 г.).
9. Анатолийский университет.

Научные учреждения: Турецкое экономическое общество (г. Анкара, г. Стамбул), исследовательские подразделения Министерства промышленности и торговли, министерства пошлин и финансов, Центрального банка Турции, Государственного института статистики и др.

ЕГИПЕТ (англ. Egypt, арабс. Гумхурия Миср Аль-Арабия; территория – 1001,4 тыс. км²; население – 71,9 млн. чел.; язык арабский):

1. Каирский университет (осн. 1908 г.; имеет многочисленные экономические подразделения).
2. Университет Айн-Шамс (г. Каир, осн. 1950 г.). В Каире работает еще 10 университетов.
3. Александрийский университет (г. Александрия, осн. 1942 г.).
4. Университет Асьюты (осн. 1957 г.).

Научные учреждения: Египетская академия наук (г. Каир; осн. 1941 г.), исследовательские подразделения национального банка (осн. 1960 г.).

СУДОВСКАЯ АРАВИЯ (англ. Saudi Arabia, араб. Аль-Мамляка аль-Арабия ас-Саудия; территория – ок. 2240,0 тыс. км²; население на 1.01.2004 г. – 24,2 млн. чел.; язык арабский):

1. Эр-Риядский университет (осн. 1957 г.).
2. Исламский университет (г. Эр-Рияд, осн. 1950 г.).

ИЗРАИЛЬ (англ. Israel; население на 1.01.2004 г. – 6,4 млн.чел., язык иврит, идиш и др.):

1. Еврейский университет (г. Иерусалим; открыт в 1925 г.).
2. Университет Тель-Авива (осн. 1953 г.).
3. Университет Хайфы (г. Хайфа).
4. Университет Беер-Шеве.

Крупнейшее научное учреждение – Израильская академия наук (осн. 1959 г.)

АВСТРАЛИЯ (англ. Australia; территория – 7,7 млн. км²; население на 1.01.2004 г. – 19,7 млн. чел.; язык английский):

1. Австралийский национальный университет (г. Канберра; осн. 1946 г.; экономический факультет; Центр стратегических исследований и др.).
2. Сиднейский университет (осн. 1850 г.; экономический факультет и др экономические подразделения).
3. Мельбурнский университет (г. Мельбурн, осн. 1853 г.; факультет экономики и торговли, Институт прикладных экономических исследований и др.).
4. Технический университет (г. Мельбурн; экономические подразделения).

5. Университет Аделаиды (г. Аделаида, осн. 1874 г.).
6. Технический университет Аделаиды (экономические подразделения).
7. Университет Брисбена (г. Брисбен, осн. 1909 г.).
8. Университеты г. Перт и г. Хобарта.

Ведущее научное учреждение – Австралийская академия наук (г. Канберра; осн. 1954 г.).

2. СЛОВАРЬ ВАЖНЕЙШИХ ТЕРМИНОВ ЭКОНОМИКИ, БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА*

Акция (англ. **share**; нем. **Aktive**; фр. **action**) – ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной доли в капитал акционерного общества и дающая право на получение дивиденда и участие в управлении акционерным обществом.

Аудит (англ. **audit**; нем. **Audit**; фр. **audit**) – 1) независимая ревизия деятельности предприятия (фирмы) или организации за определенный период; 2) специальная наука или учебная дисциплина о системе независимого финансового контроля.

Баланс (от лат. “**bilanx**” – “две чаши весов”; англ. **balance**; нем. **Bilanz**; фр. **balance**) – равновесие (равенство) двух взаимосвязанных сумм показателей; например, актив = пассиву, расходы = доходам, израсходованные ресурсы = располагаемым ресурсам и т.п.

Банк (от итал. “**banco**” – “стол менялы”; англ. **bank**; нем. **Bank**; фр. **banque**) – финансово-кредитное учреждение, обслуживающее и контролирующее платежи и расчеты, движение, хранение и аккумуляцию капиталов, ценных бумаг и денег. Центральный банк страны имеет право выпуска (эмиссии) национальной валюты. Банки могут быть универсальными и специализированными (*). Данный словарь помещен в работе поскольку важнейшие идеи и достижения экономических школ всегда находят свое отражение в понятиях и терминах соответствующих наук

зированными (сберегательными, инвестиционными, инновационными, ипотечными, клиринговыми, сельскохозяйственными, внешнеторговыми и т.п.).

Бартер (англ. **barter**; нем. **Barter**; фр. **échange**) – натуральный, безденежный обмен товаров на товары.

Безработица (англ. **unemployment**; нем. **Arbeitslosigkeit**; фр. **chômage**) – отсутствие работы для части трудоспособного населения, ищущего работу и не имеющего возможности жить на собственные средства.

Белые воротнички (англ. **white collars**) – работники умственного труда (менеджеры, администраторы, исследователи, торговые и конторские служащие).

Бизнес (англ. **business**; нем. **Business**; фр. **affaire**) – 1) дело, деятельность, приносящая доход или другую выгоду; 2) предпринимательская и коммерческая деятельность; 3) сделка, торговая операция; 4) деловые круги (например, большой бизнес).

Бизнес-план – план предпринимательской или коммерческой деятельности на определенный период (год, квартал, месяц и т.п.).

Биржа (англ. **exchange**; нем. **Börse**; фр. **bourse**) – учреждение для заключения сделок и постоянного функционирования оптового рынка товаров и природных ресурсов (товарная биржа), рынка ценных бумаг (фондовая биржа), рынка денег (валютная биржа), рынка трудовых ресурсов (биржа труда).

Брутто (англ. **gross weight**; нем. **Brutto**; фр. **brut**) – 1) вес товара с упаковкой, тарой; 2) валовой доход без вычета расходов.

Бухгалтерский учет (англ. **accounting**; нем. **Buchführung**; фр. **comptabilité**) – система сплошного, непрерывного, документального, денежного учета движения ресурсов, хозяйственных процессов и их результатов на предприятиях, в организациях и учреждениях.

Бюджет (англ. **budget**; нем. **Budget**; фр. **budget**) – 1) баланс доходов (поступлений) и расходов денежных средств государства, местных органов, городов, предприятий (фирм), организаций, учреждений, семей, отдельных лиц; 2) баланс некоторых ресурсов, например, бюджет времени.

Валовой внутренний продукт (ВВП, англ. Gross Domestic Product, GDP) – обобщающий денежный показатель стоимости всех конечных товаров (продуктов) и услуг, произведенных на территории данной страны за год.

Валовой национальный продукт (ВНП, англ. Gross National Product, GNP) – обобщающий денежный показатель стоимости всех конечных товаров (продуктов) и услуг, произведенных национальными субъектами (предприятиями, организациями и физическими лицами) за год независимо от их территориального месторасположения. Объем ВНП – один из важнейших показателей экономического роста и мощи страны, а ВНП на душу населения – качества жизни.

Валюта (англ. **currency**; нем. **Währung**; фр. **monnaie**) – 1) денежная единица страны или группы стран (евро и т.п.); 2) денежные знаки и средства иностранных государств.

Вексель (от нем. “Wechsel” – “обмен”) – документальное обязательство должника возвратить определенную сумму денег или другие ценности в установленный срок.

Всемирная паутина (от англ. World Web Wide, WWW) – всемирная гипермедиаинформационная система в составе планетарной сети Интернет. Широко используется для поиска, передачи, получения, анализа и оценки требуемой научной, экономической и иной информации.

Всемирные стандарты учета (IAS) – международные (всемирные) стандарты бухгалтерского учета, разрабатываемые Комитетом по международным стандартам учета (IASB).

Гудвилл (от англ. “goodwill” – “доброжелательность”) – 1) престиж, репутация фирмы; 2) стоимость репутации и деловых связей фирмы (неосязаемый капитал фирмы); 3) передача прав на имя и деловые связи фирмы (при ее продаже).

Дебитор (англ. debtor; нем. Schuldner; фр. débiteur) – должник; юридическое или физическое лицо, имеющее денежную задолженность.

Девальвация (англ. devaluation; нем. Devaluation; фр. dévaluation) – официальное понижение стоимости денежной единицы страны или международных денег по отношению к валютам других стран.

Делегирование полномочий (англ. delegation of authority; нем. Befugnisdeligierung; фр. déléguer des pouvoirs) – передача части прав и обязанностей руководителей их подчиненным.

Деловые игры (англ. **business game**; нем. **Geschäftsspiel**; фр. **jeu d'affaire**) метод имитации выработки управленческих решений по заданным правилам в различных производственных и коммерческих ситуациях.

Демография (от др. греч. “ΔΕΜΟΣ” – “народ” и “ΓΡΑΦΟ” – “пишу”) – наука о народонаселении, изучающая его численность, состав, структуру, динамику, воспроизводство и т.п.

Деньги (англ. **money**; нем. **Geld**; фр. **monnaie**) – особый товар, выполняющий функции всеобщего обращения (платежа), меры стоимости всех товаров (продуктов) и услуг, а также накопления (сбережения). Основные виды денег: 1) бумажные и металлические (наличность); 2) чековые вклады в банках; 3) прочие высоколиквидные заменители бумажных денег (кредитные карточки, аккредитивы, “электронные деньги” и т.п.).

Дерево целей (англ. **decision tree**; нем. **Zielbaum**; фр. **graphique de planification économique**) – схема (граф), показывающая членение общих, сложных целей какой-либо программы (решения проблемы) на различное число уровней менее сложных подцелей. Дерево целей напоминает дерево, вершина которого – общая цель, а ярусы ветвей – подцели.

Дивиденд (англ. **dividend**; нем. **Dividende**; фр. **dividende**) – 1) прибыль акционеров; 2) любая прибыль, получаемая участниками предприятия пропорционально вложенному капиталу.

Дифолт (от англ. **default**) – 1) неуплата долгов; 2) банкротство.

Добавленная стоимость – стоимость, добавленная к цене потребленных ресурсов (промежуточных продуктов). Добавленная стоимость – обобщающий показатель, включающий затраты на заработную плату, процент на капитал, ренту, прибыль и другие доходы.

Доллар США (англ. USA dollar; \$) – денежная единица США, равная 100 центам. Доллар – основная валюта международной торговли и бизнеса.

Доход (англ. income; нем. Einnahmen; фр. bénéfice) – 1) средства в денежной или натуральной форме, получаемые в результате предпринимательской или иной деятельности (прибыль, дивиденд, ссудный процент, заработная плата, авторский гонорар, плата за ресурсы и т.п.); 2) добавленная стоимость (например, национальный доход как сумма добавленной стоимости, созданной во всех секторах экономики).

Евро (англ. Euro; €) – единая валюта Европейского Союза (ЕС), объединяющего 25 европейских стран. Введена с 1 января 1999 года в 11 странах ЕС. В настоящее время введена почти во всех странах ЕС. В постоянном обращении находятся банкноты в 5, 10, 20, 50, 100, 200 и 500 евро и монеты достоинством 2, 1 евро и ниже.

Заработная плата (англ. wage, salary; нем. Lohn; фр. salaire) – денежная плата за использование труда работника.

Иена (англ. yen; нем. Yen; фр. yen; ¥) – денежная единица Японии, равная 100 сенам. В постоянном обращении находятся банкноты в 100, 500, 1000, 5000 и 10000 иен.

Имидж (англ. **image**) – 1) престиж, репутация фирмы, человека и т.п.; 2) образ фирмы, товара, услуги, сложившийся у потребителей и широкой общественности.

Импорт (англ. **import**; нем. **Import, Einfuhr**; фр. **importation**) – ввоз товаров, капиталов или услуг (туристских, инжиниринговых и т.п.) из-за границы.

Инвестиция (англ. **investment**; нем. **Investition**; фр. **investissement**) – долгосрочное вложение капитала в какие-либо предприятия или проекты (программы) для получения доходов.

Индекс (от лат. “**index**” – “указатель, показатель”) – относительная величина, характеризующая отношение двух уровней одного и того же показателя – текущего к базисному (эталонному). База сравнения принимается равной 100%, 1 или определенному числу пунктов. Соответствующим индексам выражаются в процентах, коэффициентах или пунктах. Например, если индекс цен равен 105%, то это означает, что цены возросли на 5%. Почти все экономические показатели имеют свои индексы. Во всех странах вычисляется огромное множество индексов цен товаров и услуг, индексов объемов различной продукции и т.п.

Индексация (англ. **indication**; нем. **Indication**; фр. **indixation**) – метод компенсации денежных потерь из-за инфляции при помощи подвижной шкалы индексов потребительских цен, корректирующих (увеличивающих) величину текущей денежной оценки важнейших экономических показателей – доходов, сбережений,

капитала, стоимости ценных бумаг и т.п., которые из-за обесценивания денег потеряли часть своей реальной стоимости.

Индексы деловой активности – обобщающие показатели, оценивающие экономическую конъюнктуру. К наиболее известным относятся индексы стоимости акций: американские индексы Доу-Джонса (Dow Jones), Стандарт энд Пуэрз (Standard a. Poor`s), НАСДАК (NASDAQ), японский – индекс Никкей (Nikkei, Токио), британские – агентства Рейтер и газеты “Финансовые времена” (FTSE 100, FTSE 250, FTSE E100 и др.), немецкие – индексы ДАКС (DAX Xetra) и ФЦ (FZ, Франкфурт на Майне), французский – САС-40 (SBF 40, Париж), итальянский – МIB (Милан) и др.

Инжиниринг (от англ. “engineering” – “проектирование, инженерные работы”) – 1) инженерно-консультационные услуги коммерческого характера; 2) проектно-конструкторские работы.

Инновация (от англ. “innovation” – “новшество, нововведение”) – разработка новшеств, нововведений.

Институциональная единица (англ. institutional unit) - хозяйственная единица, которая ведет набор бухгалтерских счетов и является юридическим лицом (международный стандартный термин).

Интернет (Internet) – всемирная универсальная компьютерно-кибернетическая сеть, объединяющая сотни миллионов компьютеров и пользователей во всех странах мира. Основан 21 октября 1969 года, еще в середине 2000 года по электронной почте передавалось более 17 миллиардов сообщений в день.

Инфляция (от лат. “*inflatio*” – “вздутие”) – обесценивание денег. Явная инфляция – обесценивание бумажных и металлических денег, скрытая инфляция – всех остальных денег (денег на банковских счетах и т.п.).

Ипотека (от греч. “*ΧΙΠΟΤΗΚΗ*” – “зalog, заклад”) – 1) залог недвижимого имущества для получения ипотечной ссуды; 2) долг по ипотечному кредиту; 3) сдача в залог недвижимого имущества.

Канал сбыта (англ. *channels of distribution*) – наиболее эффективные и рациональные способы доставки товаров и услуг от производителей к потребителям.

Капитал (англ. *capital*; нем. *Kapital*; фр. *capital*) – 1) имущество, собственность (акционерный, уставный, собственный, заемный и т.п. капитал); 2) сумма, внесенная членами компании (пайщиками); 3) крупная собственность (большая сумма денег).

Качество жизни (англ. *quality of life*) – уровень удовлетворения потребностей (материальных, культурных, бытовых, духовных и т.п.); степень благосостояния, “комфортности” и продолжительности жизни населения. Характеризуется системой взаимодополняющих показателей.

Кибернетика (англ. *cybernetics*; нем. *Kybernetik*; фр. *cybernétique*) – наука об общих закономерностях процессов управления и связи в организованных системах (машинах, живых организмах, экономике (экономическая кибернетика) и т.п.).

Коммерческая тайна (англ. *commercial secret*; нем. *Kommerzgeheimnis*; фр. *secret commercial*) – право предпринимате-

лей сохранять в тайне ту информацию, разглашение которой может нанести им коммерческий ущерб. Обычно не затрагивает информацию, которую государство собирает в виде обязательной отчетности.

Конкуренция (англ. *competition*; нем. *Konkurrenz*; фр. *concurrency*) – 1) соперничество между отдельными лицами или (и) предприятиями за рынки сбыта товаров, более выгодные условия контрактов, имидж фирмы и т.п. 2) любая борьба между конкурентами за достижение наибольших выгод и преимуществ.

Консалтинг (от англ. “*consulting*” – “консультирование”) – деятельность по экономическому и управленческому консультированию.

Контракт (англ. *contract*; нем. *Vertrag*; фр. *contract*) – договор, соглашение между сторонами с целью точно зафиксировать (установить) законные отношения.

Контроллинг (англ. *controlling*) – 1) система оперативного управления и коррекции конечных (контролируемых) целей и результатов деятельности фирмы (например, управление прибылью и т.п.); 2) учет и контроль на предприятии, в фирме.

Конъюнктура (от лат. “*conjungere*” – “соединять”) – 1) ситуация, положение в какой-либо области общественной жизни (например, в экономике – экономическая конъюнктура, в политике – политическая конъюнктура и т.п.); 2) совокупность показателей и признаков, характеризующих состояние экономики страны, рынка и т.п.

Корпорация (от лат. “*corporatio*” – “сообщество”) – 1) предприятие (фирма), имеющее права юридического лица, которое может владеть активами, производить и продавать продукцию, акции и облигации; крупнейшие фирмы мира являются корпорациями; 2) группа лиц, объединяемая общностью профессиональных или словных интересов.

Лизинг (от англ. “*leasing*” – “аренда”) – 1) долгосрочная аренда машин и оборудования; 2) финансирование лизинговой компанией долгосрочной аренды машин и оборудования.

Ликвидность (англ. *liquidity*; нем. *Liquidität*; фр. *liquidité*) – 1) способность юридических и физических лиц вовремя погасить свои финансовые обязательства; 2) способность к быстрой реализации, превращению в деньги.

Лицензия (от лат. “*licentia*” – “разрешение”) – 1) официальное разрешение (например, на экспорт или импорт товаров, на использование патента и т.п.); 2) документ на право ведения коммерческой, производственной и иной деятельности.

Макроэкономика (англ. *macroeconomics*) – 1) экономика на общегосударственном (национальном) уровне; 2) наука и учебная дисциплина, изучающая и разрабатывающая общеэкономические теории, относящиеся к экономике в целом или крупным ее агрегатам; 3) макроэкономический анализ.

Маркетинг (англ. *marketing*; нем. *Marketing*; фр. *marketing*) – 1) рыночная деятельность по максимально возможному удовлетворению потребностей людей в высококачественных и при-

быльных (выгодных) товарах, услугах и идеях посредством обмена; 2) система управления, регулирования и изучения рынка предприятием (фирмой) или организацией; 3) специальная наука и учебная дисциплина (рынковедение).

Менеджер (от англ. “**manager**” – “управляющий, руководитель”) управляющий, руководитель – профессионал, отвечающий за организацию и эффективное руководство конкретного участка работы с определенным числом подчиненных лиц (например, фирмы, организации, их подразделений и т.п.).

Менеджмент (от англ. “**management**” – “управление людьми, фирмой”) – 1) управление, руководство бизнесом и людьми (фирмой, предприятием, организацией и т.п.); 2) руководство, администрация (дирекция) фирмы, организации и т.п.; 3) наука и учебная дисциплина об управлении в экономике и бизнесе.

Монетаризм (англ. **monetarism**) – макроэкономическая “денежная” теория развития страны и ограничения вмешательства государства в социально-экономические процессы (например, ликвидация инфляции путем “сжатия” денежной массы, “либерализация” ценообразования и т.п.).

Мониторинг (от англ. “**monitoring**” – “отслеживание на мониторе ЭВМ”) – постоянное отслеживание, оценка и прогноз при помощи ЭВМ процессов и явлений (экономических, природных, социальных и т.п.).

Мотивация (от фр. “**motif**” – “побудительная причина”) – 1) комплекс факторов и процессов, побуждающих человека к опре-

деленным действиям; 2) формирование мотивов определенного поведения людей.

Налог (англ. **tax**; нем. **Steuer**; фр. **impôt**) – обязательные, безвозмездные платежи, взимаемые государством и местными (региональными) органами с юридических и физических лиц для удовлетворения общественных потребностей.

Налоговый клин (англ. **tax wedge**) – величина искусственного завышения государственных и местных налогов, забиваемая как “клин” в суммарные (итоговые) показатели себестоимостей и цен товаров.

Нетто (англ. **net**; нем. **netto**; фр. **net**) – 1) масса товара без тары и упаковки (чистый вес); 2) показатель в “чистоте” (например, чистая прибыль = нетто прибыль); международная терминология.

Ноу-хау (англ. **know-how**; нем. “**know-how**”; фр. **savoir-faire**) – новые знания, новейшие технологии, изобретения, которые представляют коммерческую ценность, но не защищены патентами.

Обмен (англ. **exchange**; нем. **Tausch**; фр. **échange**) 1) получение какого-либо желаемого объекта (товара, услуги, денег, идеи) взамен другого объекта; 2) акты купли-продажи товаров (продуктов) и услуг в процессе их движения от производителей к потребителям.

Паблик рилейшенз (от англ. “**public relations**” – “связи с общественностью”) – 1) деятельность по связям с общественностью, прессой, телевидением (реклама, информация, пропаганда и т.п.); 2) служба (отдел) в системе менеджмента и маркетинга предприятия или организации.

План (англ. **plan**; нем. **Plan**; фр. **plan**) – 1) заранее составленная программа; 2) чертеж.

Планирование – разработка заранее составленных программ.

Портфель (англ. **portfolio**; нем. **Wertpapierbestand**; фр. **portefeuille**) – 1) совокупность каких-либо ценных документов (например, портфель заказов, ценных бумаг); 2) группа хозяйственных единиц, принадлежащих одной и той же фирме, физическому лицу.

Потребление (англ. **consumption**; нем. **Verbrauch**; фр. **consommation**) – использование товаров (ресурсов) или услуг для удовлетворения потребностей (личных – населения, производственных – потребностей предприятий и организаций).

Предложение (товаров) (англ. **offer of goods, supply**) – 1) предлагаемое для продажи количество товаров и услуг; 2) приглашение, просьба купить товары или услуги.

Прибыль (англ. **profit**; нем. **Gewinn**; фр. **profit**) – денежный доход юридических и физических лиц, образующийся как часть добавленной стоимости в виде разности между продажной ценой товара (услуги) и его себестоимостью.

Прогноз (англ. **forecast**; нем. **Prognose**; фр. **prevision**) – 1) все-сторонне обоснованная оценка и сценарий развития явления или процесса в будущем; краткосрочные прогнозы более надежны, чем долгосрочные (из-за невозможности учесть заранее непредвиденные факторы); 2) строго определенная последовательность действий, предписанная объекту управления.

Программа (англ. **program**; нем. **Programm**; фр. **programme**) – 1) комплекс заранее обоснованных целенаправленных мероприятий, предусматривающих порядок, последовательность и сроки выполнения работ; 2) строго определенная последовательность действий, предписанная объекту управления.

Продукт (англ. **product**; нем. **Produktion**; фр. **production**) – результат производства, имеющий материально-вещественную форму (включая виды энергии); другим результатом деятельности, не воплощенном в продукте, является *услуга*.

Продукция (англ. **production**; нем. **Produktion**; фр. **production**) – совокупность продуктов или услуг, произведенных за определенный промежуток времени на предприятии, в организации, регионе, стране и т.п.

Производительность (англ. **productivity**; нем. **Produktivität**; фр. **rendement**) – продуктивность использования ресурсов (трудовых, материальных, финансовых и т.п.). Производительность определяется как отношение стоимости (или объема) продукции, полученной при помощи ресурсов, к их денежной или натуральной величине.

Процент (англ. **interest**; нем. **Zins**; фр. **intérêt**) – плата за ссуду денежного капитала на условиях определенной процентной ставки.

Процентная ставка (англ. **interest rate**; нем. **Zinsfuss**; фр. **taux d'intérêt**) – размер процента (%) за ссуду, кредит.

Резидент (англ. **resident**; нем. **Resident**; фр. **résident**) – 1) юридическое или физическое лицо, участвующие в хозяйственной деятельности; 2) представитель фирмы и т.п.

Реклама (англ. **advertisement**; нем. **Werbung**; фр. **reclame**) – совокупность средств и форм коммуникации для завоевания доверия общественности и получения каких-либо выгод (например, объявления и (или) демонстрации товаров по телевидению, радио, сети Интернет, в газетах, журналах, проспектах, каталогах, фильмах, в голографических объектах, на выставках, ярмарках, презентациях, в экспозициях магазинов, на транспорте и т.п.).

Рента (англ. **rent**; нем. **Rente**; фр. **rente**) – регулярно получаемый доход с денежного капитала, природных ресурсов (земли и т.п.), а также прочей недвижимости, не требующей предпринимательской деятельности собственника.

Рентабельность (англ. **profitability**; нем. **Rentabilität**; фр. **rentabilité**) – 1) относительный показатель доходности; отношение того или иного вида доходов (прибыли) к величине ресурсов, необходимых для его получения; 2) прибыльность, выгодность.

Ресурсы (от фр. “**ressources**” – “запасы”) – средства, запасы; источники средств.

Рынок (англ. **market**; нем. **Markt**; фр. **marché**) – 1) система товарно-денежных отношений, а также соответствующая инфраструктура в сфере движения и обмена товаров (продуктов), услуг и идей, связанная с их куплей и продажей; 2) место купли-продажи продуктов и услуг, заключения сделок (базар, биржа и т.п.); 3) группа потребителей, объединенных географическим положением и потребностями, порождающими спрос (например, европейский рынок, японский рынок и т.п.).

Сбыт (англ. sale) – продажа товаров, услуг и т.п.

Сегментирование рынка (англ. market segmentation) – расчленение рынка на однородные группы (покупателей, товаров и т.п.) по одному или нескольким признакам. Наиболее часто образуются группы по территориальным, экономическим, законодательным, политическим, демографическим, научно-техническим, психологическим и информационным факторам.

Секвестр (от лат. “sequestrum” – “отделять”) – 1) ограничение расходов в зависимости от поступления доходов; 2) ликвидация, запрет на использование какой-либо собственности (имущества).

Система (от др. греч. “ΣΥΣΤΗΜΑ” – “составление”; англ. system; нем. System; фр. système) – целое (множество), состоящее из отдельных частей: элементов, связей между ними и их среды (свойств).

Система национальных счетов, СНС (англ. System of National Accounts (SNA); нем. System der Nationalkonten; фр. Systeme de comptes nationaux) – система счетов (балансов) важнейших макроэкономических и социальных показателей, характеризующих страну. В СНС применяются международные стандартные определения важнейших экономических и социальных показателей, а также методов их сбора, анализа и использования. СНС ООН (SNA of UN) используется в более чем 190 странах мира.

Система целей – комплекс целей для внедрения программы, плана или мероприятия. Система целей включает важнейшую, общую цель, а также локальные, частные цели. В хозяйственной

жизни важнейшей целью часто является получение максимальной величины полной (чистой) прибыли или другого дохода (блага), а также улучшение имиджа (репутации) юридических и физических лиц. Для разработки С.ц. в менеджменте используется метод дерева целей.

Системный анализ (англ. **system analysis**; нем. **Systemanalyse**; фр. **analyse système**) – 1) методология решения сложных проблем при помощи разработки, анализа и применения соответствующих этим проблемам систем; 2) учебная и научная управленческая дисциплина о построении, анализе и применении систем и системного подхода. С.а. используется для решения важнейших проблем экономики, бизнеса и менеджмента путем выбора оптимального варианта развития исследуемой системы из множества возможных альтернатив в условиях ограниченности ресурсов, а также неопределенности и неполноты имеющейся информации.

Спрос (англ. **demand**; нем. **Nachfrage**; фр. **demande**) – количество товаров (продуктов) и услуг, которое куплено или может быть реализовано по данным ценам за определенный период времени.

Статистика (англ. **statistics**; нем. **Statistik**; фр. **statistique**) – 1) область (отрасль) практической хозяйственной деятельности по производству и распространению массовых (статистических) показателей; 2) наука и учебная дисциплина, исследующая проблемы построения, получения и использования массовых показате-

лей (разработка теорий показателей, их формул, методов анализа, применения и т.п.); 3) совокупность цифр, показателей.

Стоимость (англ. **value, cost**; нем. **Wert**; фр. **valeur**) – 1) ценность товара, блага (в деньгах, в его полезности, в удовлетворении потребностей – потребительская стоимость и т.п.); 2) в трудовой теории стоимости – затраты общественно-необходимого труда в чел.-днях, чел.-часах и т.п., овеществленные в товаре.

Страхование (англ. **insurance**; нем. **Versicherung**; фр. **assurance**) – система мер, направленная на полное или частичное возмещение ущерба от непредвиденных обстоятельств.

Товар (англ. **goods, commodity**; нем. **Ware**; фр. **marchandise denrée**) – все, что может быть продано (продукты, услуги, ресурсы и другие блага); товар – объект купли-продажи.

Трансферт (от лат. “**transferre**” – “переносить, переводить”) – 1) передаваемый одним лицом (юридическим, физическим) другому доход; 2) перенос в одном направлении суммы с одного счета на другой; 3) перевод валюты из одной страны в другую; 4) передача одним лицом другому права владения ценными бумагами.

Управление (англ. **management**; нем. **Leitung**; фр. **maniement, direction**) – 1) процесс разработки и осуществления целенаправленных воздействий на объект (систему) для обеспечения его заданной структуры, режима функционирования, реализации выработанной программы; 2) совокупность управляющих параметров, переводящих систему из одного фазового состояния в другое.

Услуга (англ. **service**; нем. **Bedienung**; фр. **service**) – результат деятельности по удовлетворению таких личных и общественных потребностей, которые нельзя овеществить в продуктах. Услуги – это блага, не имеющие материально-вещественной формы. Например, услуги по получению образования, лечению, удовлетворению бытовых потребностей.

Фактор (от лат. “**facto**” - “делать, совершать”; англ. **factor**; нем. **Faktor**; фр. **facteur**) – причина, движущая сила какого-либо явления.

Факторинг (англ. **factoring**; нем. **Factoring**; фр. **facturage**) – финансовые посреднические услуги по быстрейшему возвращению долгов (оплате счетов и т.п.), оказываемые за комиссионное вознаграждение банками или фирмами.

Физическое лицо (англ. **private person**; нем. **natürliche Person**; фр. **personne**) – человек как субъект гражданских прав и обязанностей.

Финансы (англ. **finances**; нем. **Finanzen**; фр. **finances**) – 1) фонды (бюджеты) денежных средств; 2) система экономических отношений и организационных структур (учреждений и т.п.) по созданию и использованию фондов денежных средств; 3) экономическая наука или учебная дисциплина о финансах.

Фондоотдача (англ. **capital productivity**; нем. **Fondsrückerstattung**; фр. **remboursement d'un fond**) – обобщающий показатель средней «отдачи» (получения) продукции в расчете на единицу используемых фондов (капитала).

Цена (англ. **price**; нем. **Preis**; фр. **prix**) – денежное выражение стоимости единицы товара, эквивалент обмена товара на деньги.

Цена товара (продукта или услуги) зависит от совокупного действия множества экономических, социальных, политических, юридических, психологических и иных факторов.

Ценные бумаги (англ. securities; нем. Wertpapiere; фр. titre) – бумажные, «электронные» и иные документы, удостоверяющие право их держателей на определенное имущество, на получение денежных сумм, дохода или других выгод. К Ц.б. относят акции, облигации, чеки, векселя, сертификаты, коносаменты, складские свидетельства и др.

Эконометрика (англ. econometrics) – наука, изучающая конкретные количественные взаимосвязи в экономике при помощи математико-экономических методов.

Экономика (от др.гр. “ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ” – “правила домашнего хозяйства”) – 1) хозяйство страны, отрасли, региона, города, предприятия, семьи и т.п.; 2) совокупность экономических наук об эффективном производстве, распределении, обмене и потреблении жизненных благ.

Экономикс (от англ. economics) – наука о теоретических основах экономической науки и практики (общеэкономические проблемы эффективного использования ресурсов для производства и максимально возможного удовлетворения потребностей людей в товарах, услугах и т.п.).

Экспорт (англ. export; нем. Export; фр. exportation) – вывоз за границу товаров, услуг и капитала.

Эмиссия (англ. *emission*; нем. *Emission*; фр. *émission*) – выпуск в обращение бумажных денег и других ценных бумаг.

Эффективность (англ. *efficiency*; нем. *Effektivität*; фр. *efficacité*) – результативность затрат. Проявляется в экономической, конечной и в других видах эффективностей (правовой, экологической и т.п.).

Эффективность конечная – результативность затрат, выражающаяся в степени удовлетворения потребностей населения в количестве и качестве товаров, услуг и идей. Часто характеризуется количеством и качеством бюджетных наборов товаров и услуг в расчете на душу населения, на «среднюю» семью и т.п. Например, в масштабах страны Э.к. может характеризоваться объемом ВВП (GDP) на душу населения страны (*per capita*).

Эффективность экономическая – результативность произведенных затрат в деньгах. Часто выражается в форме полученной полной чистой прибыли (абсолютная сумма денег и относительная величина данного показателя в расчете на единицу затраченных ресурсов).

Юридическое лицо (англ. *juridical person*; нем. *juristische Person*; фр. *personne morale*) – предприятие, фирма, организация или учреждение, являющееся субъектом гражданских прав и обязанностей. Каждое Ю.л. имеет свою собственность, офис, фирменное наименование, устав, точный адрес, печать, расчетный счет в банке, бухгалтерский баланс, стандартный набор счетов и т.п.

РЕЗЮМЕ

В книге рассматриваются новые идеи, подходы и решения в экономике, бизнесе и менеджменте третьего тысячелетия. Подчеркивается роль науки и научных экономических школ как генераторов экономических идей, экономических реформ и прогресса. Впервые исследуется роль Харьковской экономической школы в развитии мировой экономической мысли. Обращается внимание на функции и решающее значение крупных городов мира в развитии современной цивилизации. Дан анализ новой экономики стран мира (туризм и другие сферы). Впервые обоснованы новые идеи, подходы и понятия: “конечная эффективность экономики”, качество экономических и социальных показателей (“качество цен” и т. п.), “интегральный системный подход (ИСП)” в экономике, бизнесе и менеджменте, “интегральные модели” решения важнейших проблем экономики, новая основная формула индексов и другие.

В книге содержится и другой важный материал:

- Характеристика Харьковского мегаполиса и экономического образования в Харькове.
- Неизвестные страницы истории Харьковской экономической школы: И. И. Кауфман (1848-1916), М. М. Ковалевский (1851-1916), М. И. Туган-Барановский (министр финансов Украины 1865-1919), Н. Д. Кондратьев (1892-1938), А. Н. Анциферов (1867-1943, Париж), Е. Г. Либерман (1897-1982), С. А. Кузнец

(лауреат Нобелевской премии по экономике, 1901, Харьков — 1985, Кембридж). Разработка теории динамической циклической рыночной экономики — главное направление исследований Харьковской экономической школы.

- Неизвестные страницы истории денег, бухгалтерского учета, банков, статистики, маркетинга, менеджмента и налогов.
- Перспективы развития экономических школ и наук.
- Словарь важнейших терминов экономики, бизнеса и менеджмента (124 термина).
- Важнейшие 617 центров экономического образования и науки в 44 странах.

SUMMARY (RESUME. ZUSAMMENFASSUNG)

KHARKIV ECONOMIC SCHOOL (1804-2004)

ECOLE ECONOMIQUE DE KHARKIV

This book deals with new ideas, approaches and solutions in economics, business and management of the third millennium.

The role of scientific economic schools as the generators of economic ideas, reforms and progress is stressed.

The role of Kharkiv economic school in the development of world economic conception is investigated for the first time.

The functions and the decisive role of the large cities of the world in the development of modern civilization.

The analysis of the new economy of the world countries (tourism and other spheres) is given.

The new ideas, approaches, conceptions, namely, the “final effectiveness of the economy”; the quality of economic and social data (“the quality of prices» and so on); “the integral system approach (ISA)” in economics, business and management; “integral models” of the most important economic problems solution; the new main formula of indices and others are substantiated for the first time.

The other features are:

- Kharkiv as a megapolis. The economic education in Kharkiv.
- The unknown pages of Kharkiv economic school history:
I.I. Kaufmann (1848-1916). M.M. Kovalevsky (1851-1916).
M.I. Tougan-Baranovsky (the minister of finance of Ukraine, 1865-

1919). N.D. Kondratiev (1892-1938). A.N. Anciferov (1867-1943. Paris). E.G. Liberman (1897-1982). S.A. Kuznets (the Nobel prize-winner in economics, 1901, Kharkiv — 1985. US. Cambridge).

- Development of the theory of dynamic cycling market economy as the main — stream of Kharkiv economic school researches.

- The unknown pages of money, accounting, banks, statistics, marketing, management and taxes history.

- The prospects for economic schools and sciences development.

- Dictionary of the economics, business and management basic terms (124 terms).

- 617 centers in 44 countries of economic education and sciences in the world.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

КОВАЛЕВСКИЙ ГЕОРГИЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ

ІДЕЇ, ПОШУКИ, РІШЕННЯ

ИДЕИ, ПОИСКИ, РЕШЕНИЯ.

ХАРЬКОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА (1804-2004)

GEORGY V. KOVALEVSKY.

NEW IDEAS, APPROACHES, SOLUTIONS.

KHARKIV ECONOMIC SCHOOL (1804-2004)

План 2005, поз. 341

Підп. до друку 31.05.05	Формат 60x84/1/16	Папір офісний
Друк на ризографі.	Умовн.-друк. арк. 5,8	Облік – вид. арк. 6,5
Тираж 250 прим.	Зам. №	Ціна договірна

61002, Харків, ХНАМГ, вул. Революції, 12

Сектор оперативної поліграфії ІОЦ ХНАМГ

61002, Харків, ХНАМГ, вул. Революції, 12